



Atlas Los Grupos Económicos Agroalimentarios del Ecuador

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?



Atlas

Los Grupos Económicos Agroalimentarios

**¿Quién decide lo que producimos,
exportamos y consumimos?**

Con el apoyo de:

- Agenzia Italiana per la cooperazione, ALLO SVILUPPO
- ALDEA
- CDES
- CESA
- ECOLEX
- Ediciones La Tierra
- Escuela Politécnica del Ecuador
- FES-ILDIS Ecuador
- FIAN
- Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio, FEPP
- Fundación Rosa Luxemburgo
- GranSol, Economía Popular y Solidaria
- INEL
- Instituto de Estudios Ecuatorianos
- Pontificia Universidad Católica del Ecuador:
Instituto de Investigaciones Económicas
- Universidad Central del Ecuador:
Facultad de Ciencias Sociales y Humanas

Y el respaldo de:

- Acción ecológica • ASTAC • CAOI • C-CONDEM
- CEDENMA • CEDHU • CEDOCUT • CEOLS • CNC-Eloy Alfaro
- Colectivo agroecológico del Ecuador • CONAIE • COPISA
- ECUARUNARI • FECAOL • FENOCIN • FESE • FEUE
- FEUNASSC • FOA • Frente Popular • Instituto Superior San Isidro
- Fundación CIUDAD • Fundación RUNAKAWSAI
- FUT • MESSE • MICC • UGTE • UNE

Atlas

Los Grupos Económicos Agroalimentarios

¿Quién decide lo que producimos,
exportamos y consumimos?

Investigadores

Anahí Macaroff • Andrea Bonilla • Carlos Pástor
David Singaña • Esteban López • Geovanna Lasso
Heidi Cepeda • Melissa Ramos • Nataly Torres
Paola Sánchez • Patricia Polo • Patrick Clark
Sol Cortes • Soledad Vogliano • Viviana Quishpe

Geógrafos

Camilo Baroja • Fernanda Gando • Gabriela Ron
Gianina Zamora • Paola Maldonado

Coordinación

Carlos Pástor Pazmiño

QUITO, 2019

Los Grupos Económicos Agroalimentarios **¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?**

Coordinación: Carlos Pástor Pazmiño

Investigadores: Anahí Macaroff, Andrea Bonilla, Carlos Pástor David Singaña, Esteban López, Geovanna Lasso, Heidi Cepeda Melissa Ramos, Nataly Torres, Paola Sánchez, Patricia Polo Patrick Clark, Sol Cortes, Soledad Vogliano, Viviana Quishpe

Geógrafos: Camilo Baroja, Fernanda Gando, Gabriela Ron Gianina Zamora, Paola Maldonado

Marco normativo : Manolo Morales y José Luis Freire

Primera edición, 2019

Ediciones La Tierra

Avda. Los Shyris N36-152 • Tlf. 593 2 256 6036

Ediciones_latierra@yahoo.com

Quito

Depósito legal 006514

Derechos de autor 057712

ISBN 978-9942-751-18-8

Edición, mapas e ilustraciones: Javier Chilingua

Diseño y diagramación: Edwin Navarrete, Taller Gráfico

Portada: Braulio Gutiérrez Alvarado

Impreso en Ecuador por Taller Gráfico

Presentación	7
Carlos Pástor Pazmiño, coordinador	
Prólogo	13
Luis Hinojosa	
Comentario inicial	15
Yaku Pérez Guartambel	
Introducción	17
Metodología	
Contexto internacional	19
Centro América	
Región Andina	
Cono sur	
Ecuador	35
Comentario	
Ecuadorunari	
Contexto histórico nacional	
Marco normativo de las relaciones económicas inequitativas en el Ecuador	
Derechos de tenencia de la tierra	
Producción agropecuaria a pequeña escala	
Sobre el derecho a la Consulta Previa	
Semillas y Agroquímicos	57
Comentario	
FIAN Ecuador	
Asociaciones de Agroquímicos en Ecuador	

Agroindustria	73
Comentario Francisco Hidalgo	
Agroexportación	129
Comentario Álvaro Calix	
Maquinaria agrícola	171
Comentario Francisco Román	
Supermercados	205
Comentario José Chávez Ch. Responsabilidad social de los supermercados	
	234
Comida Rápida	249
Comentario Pedro Páez	
Élites y realidad rural ecuatoriana 2019	275
Estructuras heredadas Políticas, instituciones públicas y actores Resistencias desde los subalternos Reflexiones finales	
Alternativas desde la Economía Popular y Solidaria	295
GranSol	
Referencias bibliográficas	297
Equipo de investigación	309

Para estudiar la concentración económica y el poder político en América Latina es indispensable plantear cuestionamientos metodológicos, teóricos y empíricos. También es pertinente preguntarnos sobre el contexto histórico en que se desenvuelven los grupos económicos en la región, identificar el proceso de consolidación a lo largo de su trayectoria y preguntarnos de dónde surgieron y en qué condiciones se han fortalecido. En este sentido, el atlas que aquí ofrecemos es una iniciativa colectiva de intelectuales comprometidos a denunciar, reflexionar, debatir y proponer alternativas al capitalismo.

En nuestro país, las corporaciones ejercen su poder a vista de todos. En esta obra evidenciamos la precariedad del sistema político ecuatoriano para controlarlas y su predisposición para beneficiarlas, direccionar su política económica en articulación con los grupos financieros. En la actualidad podemos ver que “todos los Estados han perdido poder frente a las organizaciones económicas supranacionales”,¹ tesis que nos obliga a reconocer que los gobiernos nacionales no son los únicos actores que dirigen las políticas públicas, sino que la influencia de estos poderes fácticos es cada día más evidente y cotidiana.

David Harvey² afirma que el modelo primario exportador, arraigado en la división internacional del trabajo, es la punta de lanza del capitalismo, se basa en el despojo, modifica las condiciones climáticas del planeta y disminuye la

-
1. G. Arrighi y B. Silver. (1999). *Chaos and Governance in the Modern World System*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
 2. D. Harvey. (2014). *17 contradicciones y el fin del capitalismo*. Quito: IAEN.

democracia. La historia nos demuestra que los grupos económicos se articulan con los Estados para concentrar, incrementar y diversificar sus ramas económicas con el objetivo de acrecentar su acumulación.

Para lograr incidencia en los territorios, los grupos económicos ejercen diversas estrategias que varían según las condiciones de cada empresa. De acuerdo con Ben Ross Schneider,³ el poder empresarial tiene cuatro canales principales: 1. La consulta institucionalizada en el proceso de elaboración de políticas públicas, con frecuencia a través de asociaciones empresariales; 2. el cabildeo ante el Congreso y el Ejecutivo; 3. la financiación de campañas; y 4. el poder estructural como consecuencia de la movilidad internacional de la inversión y el capital.

Hay que reconocer, empero, que los gobiernos también necesitan de las empresas en general –particularmente las exportadoras–, sobre todo para solventar sus déficits en balanza comercial, balanza de pagos e ingreso de divisas. Whitehead afirma que “los gobiernos dependen en alto grado del acceso a mercados de capitales internacionales, con el fin de mantener la estabilidad económica dentro de sus países; la alianza con las empresas, por lo tanto, se convierte en una alta prioridad política”.⁴

Esta lectura de la realidad compleja nos ofrece una ecuación enmarañada: empresas + gobiernos = captura del Estado. En este sentido, analizar los grupos económicos implica una lectura crítica del modelo de acumulación; evidenciando la relación entre las empresas y el Estado se puede llegar a descubrir los lazos entre las élites económicas y las élites políticas. Reconocer este vínculo nos permite, a su vez, entender su influencia y las razones por las cuales las políticas públicas se encaminan en la dirección que las grandes empresas desean.

En los años noventa, Fernand Braudel afirmaba que “el capitalismo tan solo triunfa cuando llega a identificarse con el Estado, cuando es el Estado”.⁵ El

3. B. R. Schneider. (2004). *Business Politics and the State in 20th Century Latin America*. Nueva York: Cambridge University Press.

4. L. Whitehead. (2011). *Democratización. Teoría y experiencia*. México: Fondo de Cultura Económica.

5. G. Arrighi. (1999). *El largo siglo XX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época*. Madrid: Akal.

Ecuador es un estado-empresarial. Lo que no entiendo el gobierno de turno es que en el siglo XXI, es claro que las corporaciones no le deben lealtad, ni se sienten a gusto en ningún país debido a que se desligan de la territorialidad de un Estado; por esta razón, Kindleberger y Aliber aseveran que “el Estado nación ha sido superado como unidad económica”;⁶ por lo tanto, la fortaleza de las corporaciones no está en el arraigo territorial, sino en su masiva presencia global.

Constituir legitimidad y el poder corporativo global no ha sido una cuestión de azar; por el contrario, estos grupos económicos se han ido configurando durante siglos. Surgen con el apoyo estatal, maduran al consolidar su hegemonía dentro del Estado y finalmente pasan de ser agencias familiares a corporaciones verticales y burocráticas. Todo este proceso consolida un modelo de acumulación y expansión en beneficio de unos pocos capitales que mantienen lazos familiares entre sí y que miran a la naturaleza como una fuente inagotable de recursos que creen que les pertenece.

La agroexportación y la extracción de materias primas –sobre todo agrícolas, minerales y energéticas– han sido las principales vías recorridas por los gobiernos de la región para insertarse en la economía mundial. Esta historia es larga en América Latina, ya que se remonta a la época colonial, precediendo a las repúblicas. En años más recientes, bajo lo que Maristella Svampa definió como “el consenso de los *commodities*”, todos los gobiernos de la región, sin distinguir entre ideologías, ampliaron las fronteras extractivistas con miras a los mercados internacionales y la arraigada división internacional del trabajo.

Los gobernantes asumen las exportaciones primarias como el camino fácil para financiarse, aun cuando una porción considerable de las divisas que generan estos rubros quedan fuera de los países, ya sea por la remisión de utilidades de las grandes corporaciones o por la fuga de capitales a guaridas o paraísos fiscales provocada por las élites locales. Estas últimas tienden a ser intermediarias y rentistas. Así, un mayor ingreso de recursos provenientes de dichas exporta-

6. C. Kindleberger y R. Z. Aliber. (2012). *Manías, pánicos y cracs. Historia de las crisis financieras*. Barcelona: Ariel Economía.

ciones, sin afectar la matriz productiva ni la lógica de acumulación del capital, ha provocado mejoras temporales en la distribución del ingreso. Sin embargo, la desigualdad económica se ha mantenido inamovible o incluso ha aumentado.

La concentración y el acaparamiento de los recursos productivos son rasgos históricos de los procesos de acumulación de nuestra América. La novedad está en la intensificación que ha tenido lugar en las últimas décadas, de la mano de las nuevas derechas e incluso de los gobiernos considerados “progresistas”. Esto explica y acentúa la inequidad distributiva. No se trata solo del ingreso y de los activos empresariales, entre los que destacan la tierra y el agua; los mercados y las tecnologías también están altamente concentrados, por mencionar algunos casos estratégicos. No es fortuito que la región tenga la distribución de tierras más desigual de todo el planeta: “El coeficiente de Gini –que mide la desigualdad– aplicado a la distribución de la tierra en la región como un todo alcanza 0.79, superando ampliamente a Europa (0.57), África (0.56) y Asia (0.55)”.⁷

Hablar de las raíces históricas de la injusta distribución de la riqueza nos remite al dominio que han ejercido las élites de los países desarrollados sobre las del llamado “Sur global”, lo que, a su vez, ha llevado a estas a impulsar formas de sobreexplotación de la fuerza de trabajo, con el fin de resarcirse de la pérdida del excedente producido. Asimismo, ha traído consigo la apuesta exacerbada por el acceso a los mercados internacionales, buscando atraer inversiones extranjeras recompensadas con crecientes beneficios. Y todo movido por el anhelo del crecimiento económico y por formar parte de la alocada carrera tras un fantasma: el “desarrollo”. Este modelo se apuntala en el capital financiero global, sin diversificar –peor aún, sin transformar– las estructuras productivas, todavía afincadas en una modalidad de acumulación primario-exportadora.

El argumento de este modelo consiste en incrementar la productividad para aumentar el ingreso de divisas, gracias a un “uso adecuado” de las ventajas

7. Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO). (2017). *Latin America and the Caribbean is the Region with the Greatest Inequality in the Distribution of Land*. 5 de abril. Disponible en <http://www.fao.org/americas/noticias/ver/en/c/878998/>.

Coeficiente de Gini para la concentración de tierra en los continentes



FAO, 2017.

comparativas que nos mantienen en calidad de países proveedores de materias primas para el mercado mundial; dichas materias, cabe señalar, son exportadas por unas cuantas familias con amplios vínculos políticos como lo demostramos a lo largo de este trabajo

Los productos que ofrecen los países de la región están destinados a los mercados internacionales, principalmente Estados Unidos, Unión Europea, Rusia y China. Muchos de ellos han sido comoditizados y están atados a las bolsas de valores y a la especulación financiera global. Grandes corporaciones multinacionales promueven este modelo, aliadas a las élites rentistas locales que han logrado capturar a los Estados. Estos grupos direccionan incluso las políticas públicas de los Estados nacionales al vaivén de sus intereses.

Mientras tanto, este sistema productivo sigue deteriorando los ecosistemas, destruye la biodiversidad, expande las fronteras extractivistas –agrícola, minera y petrolera–; genera descampenización, grandes migraciones, despojo, saqueo y empobrecimiento, aumentando, en consecuencia, el riesgo asociado al colapso climático. Este modelo es parte del proceso global de expansión y reestructuración del capitalismo extractivo, que se caracteriza por la subordinada integración industrial, la emergencia de nuevos actores y prácticas –incluso ilícitas–, los crecientes flujos especulativos y la profundización de diversas formas de la financiarización de la vida.

Teniendo claro semejante contexto, este libro es un esfuerzo colectivo que reúne a más de veinte investigadoras e investigadores, en seis ejes que estudian a las élites económicas y políticas en Ecuador; presentados en seis secciones te-

máticas: semillas y agroquímicos, agroexportación, agroindustria, maquinaria agrícola, supermercados y comida rápida.

Los autores son intelectuales ecuatorianos y latinoamericanos con destacadas trayectorias y los artículos que aportan tienen orígenes diversos. Dada la heterogeneidad de las instituciones y los grupos de investigación, inspiración teórica, enfoques metodológicos y los temas específicos son diversos. Sin embargo, hemos logrado articular cada uno de los capítulos también con importantes elementos en común.

De distintas maneras, todos comparten una perspectiva fundamentada en la economía política crítica y se enfocan en los procesos históricos que han generado las estructuras inequitativas de poder político y económico contemporáneas alrededor de la cadena alimenticia del país. En otras palabras, todos analizan a las élites que sustentan estas estructuras inequitativas que actualmente prevalecen.

Anhelo que este esfuerzo colectivo aporte elementos de profundidad para comprender las tendencias por las que atravesamos en la actual fase de transición capitalista y, sobre todo, que genere debates sobre las maneras y los caminos posibles para superar estas formas de dominio y subordinación que las élites han conservado.

El objetivo original de esta contribución al pensamiento crítico ecuatoriano y latinoamericano es ofrecer una lectura que aporte información para una mejor comprensión del actual panorama. Los comentarios y las críticas que se susciten sin duda incrementarán el necesario conocimiento y análisis de este proceso.

Un especial agradecimiento a cada una de las instituciones académicas y organizaciones sociales por el trabajo en equipo, mi total gratitud a las autoras y los autores por su generosa y paciente colaboración.

Carlos Pástor Pazmiño
Coordinador

Cuando escuchamos la palabra atlas se nos viene a la mente una serie de mapas, datos, estadísticas, información, que parecerían ser imparciales o independientes de cualquier postura ideológica. Pero escuchar hablar de grupos agroalimentarios, acumulación y despojo rural ecuatoriano, inmediatamente nos lleva, por un lado, a interesarnos del tema para saber cuál es la postura ideológica subyacente, bien sea para conocerla o debatirla y, por otro lado, a nutrirnos de gran información para fortalecer una postura crítica frente a la realidad de acumulación, inequidad, injusticia y necesidad de cambio en el Ecuador.

Para todos quienes buscamos apoyar a los pequeños y medianos productores agropecuarios, digamos con fuerza, campesinos del Ecuador, sabiendo que son ellos quienes sostienen, en la mayor parte, las necesidades agroalimentarias de la población ecuatoriana, es fundamental tener información objetiva, clara, transparente sobre quiénes son las empresas y los grupos económicos que se imponen en el mercado e incluso llegan a orientar el consumo de los ciudadanos; para tener claridad en las propuestas estratégicas de organización, capacitación, fortalecimiento e incidencia política orientadas a defender la agroecología, la soberanía alimentaria, el comercio justo, el consumo responsable y los derechos y deberes de todos, para cuidar nuestra tierra y nuestro ambiente.

El presente atlas que busca integrar perspectivas complementarias desde la economía política, la historia, la geopolítica, la sociología, es resultado del trabajo esforzado, por años de investigación, de varios jóvenes investigadores a los que vemos empeñados en mantener un espíritu crítico frente a las inequi-

dades, las injusticias, el poder del mercado, la concentración, el acaparamiento, buscando generar conciencia frente a esta situación, a fin de que se generen alternativas organizadas para cambiar las estructuras actuales, proponiendo nuevos modelos de agroproducción y agroalimentación. Deberíamos estar contentos de que todavía hay esperanza.

Seguramente faltarán datos, análisis, relaciones, sustentos, aclaraciones y, posiblemente, haya algunos errores u omisiones, pero el presente trabajo cumplirá su cometido si provoca inquietudes, cuestionamientos, discusiones que nos despierten la conciencia y las ganas de seguir buscando la verdad y la justicia.

Agradecemos y felicitamos a los autores, coordinados por Carlos Pástor Pazmiño, por la interesante obra fruto de un arduo trabajo, que consideramos será un aporte al debate sobre nuestra soberanía alimentaria, el desarrollo y el poder; así como a las universidades, instituciones y empresas que contribuyen a ese debate y a la construcción de una sociedad más inclusiva, más equitativa, más justa, más solidaria.

Luis Hinojosa
Director ejecutivo del Grupo Social FEPP

Por más de una década las y los ecuatorianos hemos resistido a un Estado capturado por las élites económicas rentistas e intermediarias de los capitales internacionales. Los últimos dos años de administración de Lenin Moreno no ha sido distinto y la derecha política tradicional del país, (históricamente vinculada con los importadores, agroexportadores, bancos y medios de comunicación masivos), han tomado protagonismo e influencia directa en la gestión política y económica del país.

Este estudio es un aporte para entender la relación entre élites económicas y políticas y demuestra los mecanismos por los cuales se organizan estos grupos para capturar el Estado. El resultado de esta articulación, casi siempre es que la clase obrera, campesina, indígena, mujeres o jóvenes, maestros o jubilados somos los que ponemos el sacrificio, el sufrimiento y los muertos en las calles. Esto es injusto, indigno, reprochable, contrario a los derechos humanos, aplicar políticas públicas que excluyen a miles y miles de ciudadanos, en nombre de las ganancias de minorías selectivas debe ser condenado.

Estos estudios contribuyen justamente a identificar a los grandes propietarios que acumulan recursos en desmedro de los sectores populares, resistir es nuestro derecho, proponer alternativas viables es nuestro compromiso y construir un Ecuador para todos y todas es nuestro deber.

Yaku Pérez Guartambel
Defensor del agua

El trabajo que presentamos a continuación pretende ser un elemento e insumo para la discusión nacional sobre el rol de los grupos económicos en las cadenas agroalimentarias. Es fruto del esfuerzo colectivo de mujeres y hombres, jóvenes investigadores de diversas ramas académicas. Desde febrero de 2016 nos agrupamos con el objetivo de analizar la cadena de producción de alimentos en el Ecuador, a través de datos geográficos, estadísticos, económicos y políticos.

Intentamos identificar a los actores que dominan el hambre, controlan y orientan el consumo de los ciudadanos; además de dar algunas hipótesis sobre las causas de expansión de las empresas y reconocer sus lazos familiares y vínculos con élites políticas. El estudio termina dando algunas ideas sobre la concentración y el acaparamiento de la producción y comercialización de los alimentos.

La consecuencia del crecimiento exponencial de los grupos económicos agroalimentarios limita la capacidad de elección de los consumidores, genera pérdida de diversidad en productos, deteriora a los pequeños y medianos productores y nos aleja de la soberanía alimentaria tan anhelada por los sectores populares.

La investigación se divide en seis ejes empresariales: 1) semillas y agroquímicos, 2) agroindustria, 3) agroexportación, 4) maquinaria, 5) supermercados y 6) comida rápida. Cada eje hace una descripción profunda y ofrece una mirada analítica de las principales empresas de cada rama.

Metodología

Para comprender el crecimiento de los Grupos Económicos hemos realizado una revisión de artículos, datos históricos de fuentes estatales, sitios oficiales en la web de los grupos económicos, revistas especializadas, etcétera. Con esta información hemos organizado el trabajo para dar cuenta del origen de sus negocios y su desarrollo posterior, con el fin de reconocer su crecimiento económico en cuanto a ingresos, patrimonio, impuestos y utilidades, y su política de salida de divisas hacia paraísos fiscales y otros destinos.

El análisis de las relaciones laborales fue cubierto en base a entrevistas realizadas a personas que trabajan para estos grupos. Los temas que se discutieron fueron derechos laborales, jornada laboral, relaciones laborales con colegas y jefes, organización, participación sindical y otras formas de organización, capacitación y efectos percibidos en su salud biopsicosocial.

El análisis final se apoyó en la integración y contrastación de los datos, expuestos a lo largo del documento, con estudios realizados sobre el tema para develar, desde una perspectiva abarcadora, cuáles han sido los procesos y mecanismos mediante los cuales estos grupos económicos han incrementado sus negocios, sus capitales y su influencia en la determinación de la sociedad ecuatoriana, entre 2007 y 2017.

Abordamos el estudio desde una perspectiva diversa, desde la economía, política, historia, geopolítica y sociología. Relacionando a las élites económicas con las élites políticas y los mecanismos por los cuales su articulación cristaliza políticas públicas en beneficios de pocos.

Contexto internacional¹

La concentración y el acaparamiento de los recursos productivos no es un proceso de acumulación nuevo en la región, por ello el coeficiente Gini en América Latina es uno de los más altos del mundo. La tierra y el agua están destinadas a la producción de monocultivos para la agroexportación. Este modelo tiende a utilizar agroquímicos en grandes cantidades y utiliza semillas industriales y transgénicas con el discurso de aumentar la productividad, alimentar al mundo e incrementar el ingreso de divisas a los países exportadores. Los productos que ofertan son destinados a los mercados internacionales, están atados a las bolsas de valores y a la especulación financiera. Los representantes de este modelo son las grandes corporaciones multinacionales en articulación con las élites rentistas locales que direccionan a los Estados en virtud de sus intereses. Lo que ha provocado este modelo es el deterioro de los ecosistemas, la pérdida de biodiversidad, la expansión de la frontera agrícola, la descampenización y en consecuencia el cambio climático.

La biotecnología es la nueva “revolución productiva” que refuerza el modelo de agricultura del agronegocio, dependiente de insumos externos, no provenientes de la agricultura, que agotan las fuentes de agua y con-



La biotecnología nos impone la agroindustria en contra de la agricultura tradicional y limpia.

1. Este artículo fue publicado en la primera parte del estudio *Proyecto Regional Transformación Social-Ecológica en América Latina*. Carlos Pástor, Luciano Concheiro y Juan Wahren. FES-ILDIS.



La Conferencia Episcopal Paraguaya (CEP) se mostró preocupada por los desplazamientos de familias campesinas de sus lugares de origen a causa de la expansión del monocultivo de soja transgénica en todo el país. MercoPress, 6 de julio, 2019.

taminan el medio ambiente. La biotecnología ha cooptado todo el proceso productivo rural, desde el origen de la semilla hasta la distribución y el consumo de alimentos; es decir, ataca al origen de las dinámicas normales de reproducción de la vida campesina. Las corporaciones se han tomado el corazón de la agricultura. Vivimos, así mismo, un momento en el cual la agricultura industrial ha provocado la mayor desigualdad en el campo y la ciudad. La desigualdad es creciente en todo el Sur global. Otra forma de acumulación es la agricultura de contrato, donde el capitalista ya no acapara la tierra, sino que vive de la renta de la tierra y direcciona la producción campesina de acuerdo a sus intereses. Esta dinámica encadena a los campesinos a una producción homogénea, en la que son las grandes empresas las que ordenan lo que se produce, el agroquímico que se utiliza, a quien se vende el producto



Desde la transformación del Abya Yala en América Latina, nos destinaron a ser proveedores de materias primas.

La demanda en el mercado mundial de minerales, combustibles fósiles y materias primas agrícolas y los altos precios de los productos asociados han llevado, desde mediados de la década de 1990, a un “boom” en el sector de los recursos naturales en la región. En algunos países se habla de “reprimarización” de la economía, es decir, que la extracción de materias primas va pesando más en la economía en su conjunto, mientras que disminuye paulatinamente la producción de bienes manufacturados o con valor agregado.

Tomado de Heinrich Böll Stiftung, 2015.

y fija el precio del producto en el mercado. La agricultura de contrato es el complemento a la agricultura concentradora de capitales.

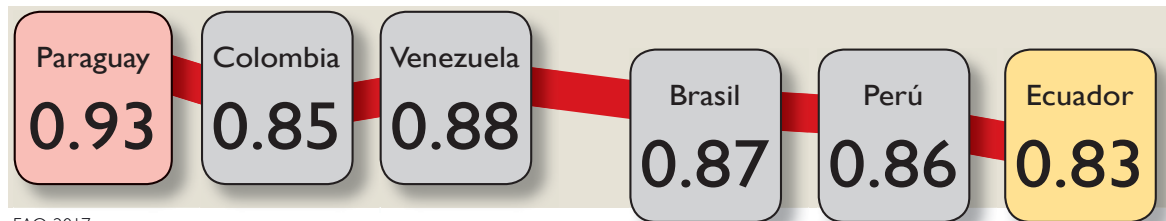
Al mismo tiempo las zonas rurales del Sur global están destinadas a la extracción violenta de los recursos naturales ya sean petroleros o mineros. Cristóbal Kay en sus estudios, demuestra que esta tendencia está presente en alrededor de 18 países; Blanca Rubio también nos dice que en el siglo XXI producimos más alimentos y, a pesar de ello, ha crecido el hambre.

Desde la transformación del *Abya Yala* en América Latina, nos destinaron a ser proveedores de materias primas. La división internacional del trabajo nos especializó para la exportación. La economía de exportación ha sido principalmente agrícola y extractiva. Este modelo irrumpe en las zonas rurales y las convierte en plantaciones o yacimientos. El proceso de capitalización de las zonas rurales genera migración del campo a la ciudad, despojo, acumulación de capitales de élites locales o trasnacionales, acaparamiento de tierra, agua, mercados; contaminación ambiental, afectaciones en la salud de trabajadores, pobladores y consumidores, entre otras.

La exportación se convirtió en la vía por la que los Estados latinoamericanos se vinculan con el mundo exterior, la oferta de América Latina al mundo es similar, recursos naturales, con poco o nulo valor agregado. La demanda mundial de productos específicos nos ha puesto a países vecinos en permanente competencia. Los gobiernos de turno de la región se dieron cuenta de que las exportaciones eran la manera más directa de generar divisas, además de generar otros ingresos por mecanismos como los impuestos. La acumulación de estos recursos consolidó élites que diversificaron su producción a tal punto de ser exportadores, comerciantes y banqueros al mismo tiempo.

La gran demanda de recursos naturales y agrícolas motivó a que todos los Estados se suban al tren de la exportación, lo que casa adentro significó la expansión de la frontera agrícola, la colonización de tierras de pueblos ancestrales y el monocultivo. El ingreso de América Latina al mercado mundial

Coefficiente de Gini para la concentración de tierra en América Latina



FAO, 2017.

fue un proceso que cambió dramáticamente el paisaje agrario de la región. En países como Uruguay, Paraguay, Colombia o Argentina podemos ver que la concentración de tierra es sumamente alta, para ser exactos, el coeficiente de Gini para la concentración de la propiedad de tierra en nuestro continente es el más alto del mundo,² “Paraguay 0.93 (el más alto), Colombia 0.85, Venezuela 0.88, Brasil 0.87, Perú 0.86, Ecuador 0.83” (FAO 2017).

Esta tierra se dedica al pastoreo, soja, caña de azúcar, café, cacao, banano, trigo, cobre, petróleo, etc. Según Bértola y Ocampo la exportación de estos productos desde 1830 creció a un ritmo anual de 2,7% (Bértola y Ocampo, 2013). La agricultura en América Latina se ha estructurado en base a los mercados internacionales, los mercados internos y la agroindustria; es un proceso impulsado por los gobiernos de turno, élites locales y corporaciones.

Este modelo hegemónico tiene cuatro ejes principales:

- 1) Acaparamiento o arrendamiento de grandes extensiones de tierra. la concentración de la tierra genera pobreza y desigualdad social, es un problema histórico y estructural en nuestras sociedades. Investigadores como François Houtart afirman que “hoy existe más concentración de tierra que antes de las llamadas reformas agrarias” (Houtart, 2011).
- 2) Fomento, comercio y utilización de semillas industriales³ transgénicas. Con el auge de la “revolución verde” las zonas rurales fueron industrializadas y dirigidas hacia la producción de un mismo producto, miles y miles de hectáreas de maíz, palma, caña o banano aparecieron. Las corporacio-

Entre 2006 y 2009, las exportaciones latinoamericanas de alimentos produjeron hasta 60% de la soya en el mundo, 45% del café y azúcar; 44% de la carne bovina, 42% de las aves de corral, 70% del banano, 12% de los cítricos, 13% del cacao y 33% del maíz.

National Geographic, agosto, 2014.

2. El índice de Gini promedio en Europa es de 0,57, en África 0,56 y en Asia 0,55.

3. El término es una generalidad que incorporaría a semillas transgénicas, han pasado 20 años de la adopción de las semillas transgénicas, actualmente se produce en el mundo semillas transgénicas para cuatro cultivos: maíz, soja, canola y algodón; y, en menor escala, alfalfa, papaya, calabazas, fundamentalmente en Estados Unidos, y berenjena en un país de Asia. Tenemos además semillas de alto rendimiento y los híbridos utilizados para otros cultivos.

nes legitimaron el discurso de la superioridad productiva que se medía en tonelada por hectárea, sin tomar en cuenta las externalidades ambientales y humanas. De este modo, los Estados vieron a la biotecnología y a las semillas transgénicas como la solución para alimentar al mundo, años después hemos visto que los transgénicos no lo han ayudado.

Al contrario, únicamente han incrementado las ganancias de las empresas transnacionales. Recordemos que tres son las empresas que controlan el 53% del mercado mundial de semillas, a costa de la salud humana. Los transgénicos ya no están únicamente en las semillas sino también en la mayor parte de alimentos que consumimos a diario:

desgraciadamente, el 80% de los comestibles que se venden en los supermercados: las bebidas azucaradas, precocinados, pollería, carnes procesadas,⁴ galletas, lácteos azucarados, postres, dulces, cereales refinados, pizzas, *nuggets*, barritas energéticas o dietéticas, etc. contienen transgénicos (López Iturriaga 2017).

- 3) Masiva utilización de agroquímicos. El mercado de agroquímicos es uno de los más concentrados a nivel mundial, “seis compañías de plaguicidas dominan el 76% del sector y diez corporaciones se hacen con el 41% del mercado de fertilizantes” (Aranda 2014). El grupo ETC sostiene que las principales empresas mundiales son “Syngenta que controla el 23% del mercado y 10.000 millones de dólares anuales de facturación, Basf con el 12% y 5.400 millones, Dow AgroSciences 9,6% y 4.200 millones” (Grupo ETC, 2013). Estos últimos meses se anunció la fusión⁵ entre Monsanto y Bayer con lo que, entre estas dos corporaciones, controlan el “60% del mercado mundial de semillas comerciales, incluyendo casi 100% de semillas transgénicas y 71% de los agrotóxicos a nivel global” (Ribeiro 2017).

4. Principalmente hormonas de rápido crecimiento.

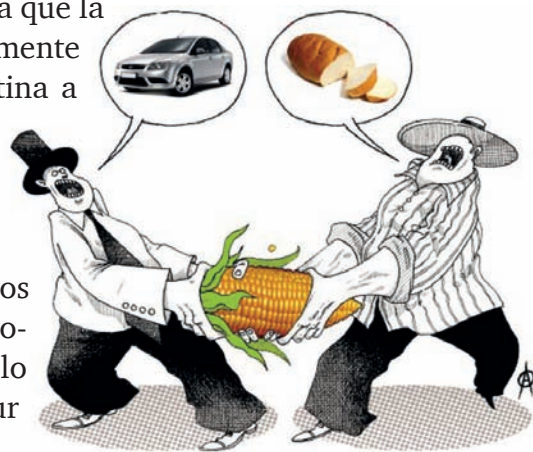
5. Hace unos años se fusionaron las corporaciones Syngenta-ChemChina y DuPont-Dow.

degradación de suelos, contaminación de aguas, etc. En suma, la producción agroindustrial con las tecnologías del Norte (semillas transgénicas, plaguicidas y genética animal) se ha tomado el mundo y son también causantes del cambio climático.

- 4) Biocombustibles.⁶ Europa en su afán de ser amigable con el planeta se propuso disminuir el consumo de combustibles fósiles y llegar al 2020 utilizando, al menos, el 30% de biocombustibles, sin embargo, en Europa no existe la suficiente cantidad de tierra para satisfacer la demanda, razón por la que América se dedicó a destinar millones de hectáreas para la producción de caña, canola, jatrofa, maíz o palma, para biocombustibles. La consecuencia ha sido la expulsión de campesinos de sus tierras.

El presidente de Brasil “Lula” da Silva, en el año 2010 en la ciudad de Brasilia, firmó un acuerdo para destinar “4’800.000 hectáreas de caña de azúcar para abastecer a Europa de etanol. Esto significa que la séptima parte de la tierra de Brasil produce exclusivamente biocombustibles” (Houtart, 2011), si la tierra se destina a monocultivos de exportación, ¿quién alimenta a los pueblos? El modelo hegemónico únicamente ha logrado vulnerar la provisión de alimentos en nuestros países.

¿Todos los países latinoamericanos están inmersos en esta dinámica perversa, dominada por el agronegocio y el capital financiero? Miremos tres regiones en lo concreto, Centro América, Región Andina y el Cono Sur para responder esta pregunta.



Tomado de: <<https://www.inforural.com.mx/alimentos-y-biocombustibles/>>.

-
6. Algunos autores, como Blanca Rubio, afirman que los agrocombustibles son impulsados por Estados Unidos para ayudar a la producción de maíz de su país, pero no son un eje de acumulación trascendental en la capitalización agraria de la región. Otros autores como François Houtart, por el contrario, sostienen que los biocombustibles son un pilar fundamental del capitalismo agrario.

Centro América

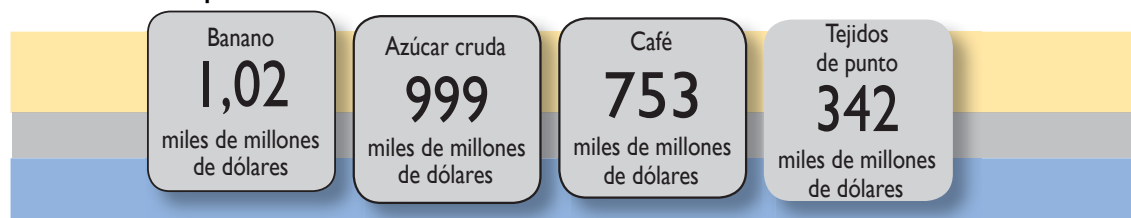
Se caracterizan por tener dos o tres productos emblemáticos de exportación. Veamos, las zonas rurales de Costa Rica son principalmente exportadoras, concentran la mayor parte de tierras cultivables y el capital está en pocas manos, el apoyo estatal para Agricultura Familiar Campesina (AFC) es poco o nulo. El Estado de Costa Rica apoya la exportación con políticas públicas que benefician a productos como café, algodón, azúcar, carne vacuna, banano, piña, etc. Según el Observatory of Economic Complexity estos productos constituyen aproximadamente el 71,8% del total exportado en 2015. En este mismo año, Costa Rica exportó USD 12,6 miles de millones. De estos, el banano representa USD 1,24 miles de millones, mientras que las frutas tropicales ingresaron USD 1,22 miles de millones (Observatory of Economic Complexity 2015). Su principal comprador es Estados Unidos. En Costa Rica la agricultura de agroexportación tiene un peso significativo en la economía.

El Salvador no es ajeno a esta dinámica, su historia nos enseña que su proceso de acumulación capitalista se ha sustentado en la explotación de los campesinos en base al “colonato”. El producto emblemático fue el añil, sin embargo, también incursionó en la producción de café, algodón, hasta los años 80, y caña de azúcar. A partir de la colonia, como muchos otros países de la región, el modelo productivo era la hacienda, que pasaron a ser plantaciones “modernas”.

Hoy en día en El Salvador, el “73% de la tierra arable es acaparada por el 5,6% de la población, mientras que el 50% de la población representa apenas el 3,4% de las tierras comunales con vocación agrícola” (OXFAN, 2016). Uno de los procesos más fuertes ha sido la descampesinización, la mayor parte de los migrantes campo-ciudad se dedican a la maquila de camisetas,



Productos de exportación de Guatemala



Observatory of Economic Complexity, 2015,

sacos, calcetines, etc. Salvador es uno de los países que más exporta ropa maquilada de las grandes multinacionales. El principal comprador de sus productos agrícolas y no agrícolas es Estados Unidos.

Guatemala es un caso crítico. La FAO sostiene que en este país el “92% de los pequeños productores ocupan el 22% de la tierra, mientras que el 2% de los productores comerciales ocupan el 57% de la tierra arable (FAO 2017). Esta dinámica ha empobrecido a la mayor parte de los pobladores rurales; el 75% de la pobreza del país es rural, es decir que de cada diez personas seis son pobres, mujeres e indígenas (FAO 2017).

Esta pequeña muestra de Centro América nos deja la certeza de que en los Estados centroamericanos existe una alta concentración de tierra, agua, capitales, mercados, masivo uso de agroquímicos, semillas transgénicas y



Berta Cáceres, líder indígena lenca.



Ayotzinapa, 43 estudiantes desaparecidos.

Desapariciones forzadas, asesinatos de líderes sociales, apresamientos, desalojos y despojos de territorios ancestrales son algunas de las acciones que acompañan al despojo de la tierra para los proyectos agroindustriales y mineros.

alta dependencia a mercados internacionales y corporaciones mundiales. El resultado es empobrecimiento rural, despojo, afectaciones ambientales, deterioro de la salud, hambre y conflictividad social fundamentalmente de campesinos y obreros, lo que ha provocado una fuerte persecución y criminalización de la lucha social, como podemos ver en casos emblemáticos como el de los estudiantes rurales en Ayotzinapa, México o el de Berta Cáceres en Honduras.

Región Andina

La inmensa concentración de tierra y la pobreza rural motivó la lucha armada en Colombia. Los campesinos en Colombia representan el 32% de la población y de estos el “80% está prácticamente en la pobreza absoluta, sus ingresos no superan el salario mínimo legal” (FAO, 2017), la violencia en este país ha promovido el monopolio de la tierra; se estima que, al menos,

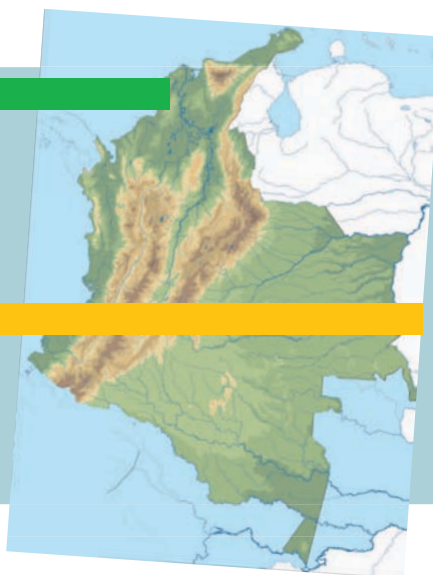
Gráfico 4. Grupos económicos en Colombia

Grupos nacionales

- Sarmiento Angulo
- Valorem
- Santodomingo
- Liévano
- Éder
- Francisco Santos

Grupos internacionales

- Cargill-Holding Black River (Estados Unidos)
- Mónica y Amaggi (Brasil)
- GPC (Chile)
- El Tejar (Argentina)
- Poligrow (España)



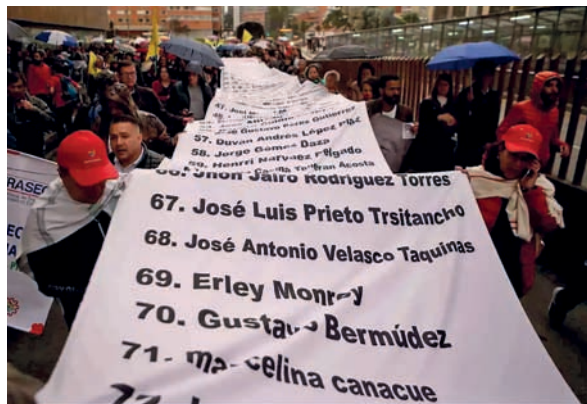
Fajardo Montaña, 2014.

cuatro millones de hectáreas son controladas por narcotraficantes y paramilitares con el aval de instancias oficiales. Los desplazados rurales de las zonas de conflicto migran a las ciudades o a países cercanos como Ecuador. El Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana del Ecuador en su informe de enero de 2016 dice que “el número de refugiados colombianos reconocidos hasta finales de 2015 era de 57.325” (Reliche, 2016).

Según el Ministerio de Agricultura de Colombia, en el 2016 los cultivos más representativos son: maíz, caña, arroz, palma y soja (Ministerio de Agricultura de Colombia, 2017). Según la Federación de Palmicultores (FEDPALMA), solo en el 2016 se sembraron 483.733 ha. de palma africana.

En las zonas rurales colombianas existen además, dos presiones importantes para los campesinos; por un lado, la minería y, por otro lado, el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos. Este último, promovió la ley de semillas que auspició la exclusiva utilización de semillas certificadas, prohibiendo el uso y resguardo de semillas criollas. Razón que provocó el descontento de los sectores campesinos que, en el 2013 impulsaron el llamado “paro agrario”, en protesta al modelo agrario agroindustrial.

En Colombia, al menos, cuatro millones de hectáreas son controladas por narcotraficantes y paramilitares con el aval de instancias oficiales.



La lucha por la tierra, la defensa de derechos campesinos, la denuncia a las persecuciones y asesinatos recorre América Latina. Izquierda: Marcha por la Paz, Colombia, 2019. Derecha: Quito, 2019.



Greenpeace Brasil indicó que aproximadamente 1.185 millones de árboles se talaron en un área equivalente al tamaño de 987.500 canchas de fútbol. Entre agosto de 2017 y julio de 2018 se talaron aproximadamente unos 7.900 kilómetros cuadrados de bosque en la Amazonia.

Cono Sur

A los países de esta región se los ha bautizado como las “repúblicas de la soja”.⁷ Su producción agrícola está destinada básicamente a la exportación. Veamos, ¿qué produce y qué exporta Argentina? Fundamentalmente produce y exporta soja. Para ser exactos, en el año 2015, tuvo un ingreso de aproximadamente USD 21,12 miles de millones por exportación, divididos en: USD 9,6 miles de millones de harina de soja, 4,32 miles de millones de

7. Los países considerados como *repúblicas de la soja* son: Brasil, Paraguay, Bolivia y Uruguay, en el mismo orden por cantidades de producción. El informe de Oxfam de la concentración de la tierra, publicado en 2016, afirma que estos países producen más de la mitad de la soja consumida en todo el mundo. “Entre 1990 y 2014, triplicaron el área de cultivo y quintuplicaron la producción hasta alcanzar conjuntamente más de 150 millones de toneladas en 60 millones de hectáreas, una extensión más grande que la superficie de Paraguay y Uruguay juntos” (OXFAM, 2016).

soja, 3,92 miles de millones de aceite de soja y USD 3,28 miles de millones del maíz (Observatory of Economic Complexity 2015). En el mismo año, en América Latina la desigualdad aumentó significativamente “siete millones de personas cayeron en la pobreza y cinco millones pasaron a la indigencia, la mayor parte de estas personas son de origen rural (Hocsman, 2014). El Gini de la tierra en Argentina es de 0.83 lo que quiere decir que la mayor cantidad de tierra se destina a la agroexportación y está en manos de empresas translatinas.

Entre 1970 y 1990, la producción agrícola argentina era diversificada lo que aportaba a la fertilidad del suelo y contribuía a la soberanía alimentaria del país; en 1996, el gobierno neoliberal de Carlos Menem, legaliza y libera de uso de semillas transgénicas lo que provoca el crecimiento exponencial de la concentración de la tierra y la consolidación del dominio sojero, ¿Quiénes estaban detrás de las semillas, la concentración de tierra y el modelo agroexportador? Monsanto, Syngenta, Cargill, “durante este periodo se utilizaron más de 200’000.000 de litros de herbicida, 25’000.000 de litros de 2.4D, 6’000.000 de litros de endosulfan y 6’000.000 de litros de atrazina” (Hocsman, 2014), lo que ha provocado gravísimas afectaciones en la salud de los trabajadores agrícolas y las poblaciones que son expuestas a estos agroquímicos. A nivel local, el grupo económico “Los Grobo” es uno de los productores de soja más importantes del país.

Bajo el pretexto de que los países del cono sur deben seguir su “vocación natural” se han destinado las tierras al modelo agroexportador, el caso del



Paraguay es el más dramático, casi dos tercios de toda la producción de soja en este país están controladas por capitales financieros, inversionistas y terratenientes de origen brasileño y argentino. Los estudios de Víctor Breton al respecto, nos dicen que la agricultura industrial es un problema de soberanía nacional, ya que gran parte de las inversiones de compra de tierra por brasileños y argentinos se da en la zona fronteriza con esos países, “el cultivo de la soja es el más importante de Paraguay,⁸ controlar dos tercios de la producción de soja es controlar el 40% de toda la producción agropecuaria de ese país” (Bretón, 2007).

La industrialización de la agricultura ha colocado a magnates mundiales en la América Latina. Hoy no es extraño que empresarios como George Soros concentren más de 400.000 hectáreas en la pampa argentina o que el mismo empresario norteamericano posea más de 160.000 cabezas de ganado. Oxfam nos ha dicho que el nuevo recurso de acumulación e inversión del siglo XXI es la tierra. La tierra es una fuente de acumulación y de resguardo de capitales. La inversión más rentable de hoy día es la tierra, según Warren Buffett, conocido como el *Oráculo de Omaha*, en su artículo “Why stocks beat gold and bonds” plantea su visión al respecto de la tierra y dice:

Hoy en día las reservas mundiales de oro son de aproximadamente 170.000 toneladas métricas. Si todo este oro se pone junto, formaría una pila de aproximadamente 68 pies por cada lado. (Se ajusta cómodamente dentro de un campo de béisbol). A 1.750 dólares por onza –el precio del oro, mientras escribo esto– su valor sería de unos \$ 9,6 billones. Llame a esta pila montón A. Ahora vamos a crear una pila B que cueste una cantidad igual. Para ello, podría comprar todas las tierras cultivables de EE.UU. (400 millones de hectáreas con una producción de alrededor de USD 200 mil millones al año) Después de estas compras, tendría-

En nuestra América, el “1% de las fincas de mayor tamaño concentra más de la mitad de la superficie agrícola... el 1% de las fincas acapara más tierra que el 99% restante”

8. Entre el 2013 y el 2014 este país utilizó una superficie 3’300.000 hectáreas para el cultivo de soja transgénica (Houtart, 2016).

mos USD 1 billón de sobra para caminar en torno al dinero ¿Te imaginas que un inversionista con 9.600 billones de dólares elijan la pila A sobre la B? Cien años después, las tierras de cultivo estarán produciendo comida, sea cual sea la divisa que impere en ese momento. Sin embargo, las 170.000 toneladas métricas de oro no habrán cambiado de tamaño ni habrán producido nada.

Esta lectura macroscópica de la agricultura en nuestra América nos deja claro que el “1% de las fincas de mayor tamaño concentra más de la mitad de la superficie agrícola. Dicho de otro modo, el 1% de las fincas acapara más tierra que el 99% restante” (OXFAN, 2016). Esto provoca el debilitamiento extremo o casi la desaparición de los sectores campesinos que producían para el autoconsumo o para el mercado interno y, por otro lado, la consolidación del dominio del hambre sin límites ni frenos a las corporaciones multinacionales que si controlan los alimentos, controlarán la vida.

Dentro de este entramado de “acumulación por despojo” la estrategia de judicialización aparece como una constante frente a las luchas campesinas e indígenas de todo el continente. En este sentido, compartimos el planteamiento de que “la judicialización, persecución y desaparición continúa siendo instrumentalizada por el Estado, por actores privados, empresariales, para detener dirigentes, obtener órdenes de desalojo, quebrar voluntades, desestructurar familias y comunidades” (IPDRS, 2017).

Al mismo tiempo, existen estrategias judiciales que permiten defender las tierras de las comunidades campesinas y, sobre todo, de los pueblos indígenas ligadas al reconocimiento de sus territorios ancestrales, derechos reconocidos tanto en estatutos internacionales como en varias de las constituciones nacionales de América Latina. Cabe resaltar que, pese a la existencia de estas leyes y normativas, todavía la inmensa mayoría de campesinos e indígenas de nuestro continente no poseen de forma legal sus territorios, sean de manera individual, ejidal o comunitaria.

Los cambios en el campo tras la reforma agraria, y durante la segunda mitad del siglo XX, condujeron al desarrollo del capitalismo en la producción agropecuaria, así como a la proletarianización de un segmento significativo de la población rural. La vinculación con las empresas y corporaciones transnacionales, que coparon los territorios campesinos, indígenas y negros para la extracción de minerales, petróleo o cualquier otro tipo de materia prima o alimento que nuestra tierra y nuestras manos, pudieran entregar con sacrificio para el enriquecimiento de las familias de la alta burguesía.

Los antiguos programas de lucha de las organizaciones campesinas e indígenas, en relación con los problemas agrarios, debían ponerse a la altura del cambiante contexto.

Primero, tras la reforma agraria orientada a “salvar el valle para los hacendados”, la definición de latifundio tradicional, como una gran hacienda de extensión continua, resulta anacrónica. Ahora, el latifundio debe incluir el acaparamiento de la mejor tierra, los casos de multipropiedad (varias haciendas de tamaño mediano a manos del mismo propietario), de la tierra con mayor inversión de capital, la concentración de la tierra mejor ubicada en relación a los mercados, entre otros factores.

Segundo, en el siglo XXI, el problema del indio no es solo el problema de la tierra, sino la propiedad de los medios de producción del agro en su conjunto: el agua, la tierra, los insumos, el crédito agrícola, los medios de comercialización. Por tanto, se trata de un problema de relaciones de clases sociales donde, ante una distribución desigual de los medios del poder económico (la propiedad), unas (la burguesía agraria, las empresas agroindustriales y los agroexportadores) explotan a otros (los campesinos, indígenas pobres y asalariados agrícolas).

Tercero, dada la precaria sostenibilidad económica de las actividades agropecuarias, pesqueras y forestales de los pueblos y nacionalidades indígenas, negros y montubios el problema inmediato que enfrentamos es nuestra proletarianización. Millones son explota-

dos por empresas agroindustriales (palma africana, banano, camarón, flores, brócoli) o salieron del campo a la ciudad para laborar en condiciones de precariedad en el comercio informal y en la construcción. Los pueblos y nacionalidades engrosamos las filas del proletariado en una sangría que no parará a menos que se solucionen los problemas de desigualdad en la estructura agraria del país.

Cuarto, la apropiación de la pachamama, por parte de los capitalistas, pone en riesgo la supervivencia de la especie humana. Mientras el discurso siga implorando por el “agüita” y no cuestione la concentración de los recursos naturales, las soluciones se alejarán. Este es un problema terrenal de propiedad privada, una relación social, transformada en ley, que no existe en la naturaleza y que el capitalismo difunde como un derecho natural de una civilización depredadora. No es solo un problema de biología, es un problema de disputa entre los interesados en lucrarse con la destrucción de la vida y las clases explotadas, desde tiempos coloniales, que reproducimos la vida.

Quinto, la política agraria se debate tras bastidores. Perdemos el tiempo implorando en la Asamblea Nacional y en las cortes la defensa de nuestros derechos, cuando se emiten leyes ambiguas que son definidas con acuerdos ministeriales, mesas temáticas, resoluciones de comercio exterior. Es decir, el legislativo deja de ser, paulatinamente (si alguna vez lo fue), órgano del ejercicio de la soberanía popular para dar paso, en el presente, a la libre defensa de los intereses de la burguesía agraria *ad hoc*, que nadie eligió.

Sexto, El Estado, así como en la colonia ejercía el proceso de dominación vinculado a los pueblos y nacionalidades y a los campesinos, con el clero retardatario y los patronos terratenientes, ahora promueve los “encadenamientos productivos” o “negocios inclusivos” para someternos a la voluntad de los magnates de la agroindustria y la agricultura de exportación.

Finalmente, el análisis de los problemas del agro ecuatoriano es una tarea frecuente en la literatura especializada ecuatoriana. En contraste, el esporádico compromiso de la praxis de las y los académicos con la lucha de las organizaciones campesinas e indígenas es casi regla general.

ECUARUNARI

Contexto histórico nacional

Las élites en nuestro país se han conformado sobre la base de la concentración de la tierra y se han asentado en la Costa y en la Sierra. Se han consolidado a raíz de la exportación del cacao, del banano y de la caña de azúcar. Estas economías del *boom* logran afianzar a grupos de latifundistas y comerciantes asentados en Quito y Guayaquil⁹ respectivamente. Liisa North sostiene que “...las principales instituciones de estas dos élites eran sus respectivas cámaras de agricultura, industria y comercio, como también sus bancos, ubicados en las ciudades de Quito y Guayaquil y, en menor medida, en Cuenca” (North, 2006).

El cuadro 1 sistematiza las empresas que se encuentran descritas en los estudios citados por North para el caso ecuatoriano en Hanson, Navarro, Conaghan, Brownrigg.

El cuadro demuestra que las élites mantienen provechos comunes sobre aspectos determinados, tanto en los intereses de los terratenientes cuanto en los intereses de la burguesía comercial importadora-exportadora. Se evidencian “tres concentraciones de poder, político, económico organizado regionalmente y redes familiares monopolizadoras” (North, 1985). Siguiendo el planteamiento inicial de este trabajo sostenemos que toda la acumulación económica inicial se asienta en las zonas rurales; las élites, a través de la con-

9. A partir del *boom* bananero, se inauguran empresas exportadoras que sientan las bases de un “embrionario sector oligopólico”.

Cuadro 1. **Élites y concentración de recursos**

Autor	Actividad económica	Región	Cantidad	Recurso productivo	Lazos de parentesco	Detalle	Incidencia política
Hanson	Importación exportación Financieros Manufactureros Plantaciones Medios de comunicación	Costa	Diez imperios empresariales 55 empresas industriales 22 casas comerciales 11 empresas financieras	Tierra, dos bancos concentran el 72% de los depósitos de la provincia del Guayas	Familiares y directorios entrecruzados	Élite cerrada conformada a partir del boom bananero	Dominación de asociaciones de productores costeños, cámaras de comercio agricultura e industria
Navarro	Todos los sectores de la economía	Guayaquil	S/N	Tierra	Oposición banquera libanesa	Dimensión nacional	S/I
Conaghan	Exportadores	Guayaquil	S/N	Tierra	Compañías múltiples	Control de un pequeño grupo familiar	Inversión industrial
Hanson	Industria textil Comercial	Sierra norte Quito	S/N	Tierra	Lazos matrimoniales y familias	Alianzas entre élites viejas y nuevas	Menor concentración económica que en Guayaquil
Brownrigg	Comercial Industrial Bancario	Sierra sur Cuenca	S/N	Tierra Monopolio de disciplinas académicas	Lazos familiares, vínculos con jerarquía eclesial y poder político	Dominio institucional, agrícola, empresarial, legal, educacional, político	Terratenientes-urbanos nobles de Cuenca

Fuente: citados por North para el caso ecuatoriano en Hanson, Navarro, Conaghan, Brownrigg.

centración de la tierra acumulan poder, no solo económico sino político. Lo que tenemos entonces, es un modo de producción hacendatario, destinado a la tierra, a la agroexportación o a la ganadería. Dentro de este espacio de reproducción del capital se asienta la población rural, anclada a relaciones de producción precapitalistas, como el *concertaje*.¹⁰ La vigencia del concertaje es garantizada por la dominación ideológica que ejercen el hacendado y la iglesia (terratendiente); además, a partir de esta complicidad se acen-

10. El campesino se concertaba o comprometía “voluntariamente” a trabajar en la hacienda a cambio de un pago que en la práctica no llegaba a pagarse nunca, porque el concierto se veía permanentemente obligado a solicitarlo por adelantado. Dada la cantidad de tributos y obligaciones de los indígenas sus condiciones de vida eran precarias.

tuaron relaciones económicas como la renta en especie, renta en dinero, renta en trabajo, sembradura, etc.

Durante la época de conformación de las élites vemos que hay tres polos de funcionamiento económico que las va aglutinando con objetivos comunes: en primer lugar, se alinean para asociarse con corporaciones multinacionales que ven en la expansión de las demandas de la clase media un área de inversión atractiva que cuenta con el respaldo del Estado en base a la ley de promoción industrial, lo que generó que “los industriales se ligan directamente con las multinacionales manufactureras, mientras conservaban sus lazos previos con el capital extranjero en sus intereses no industriales” (North, 1985).

Durante los gobiernos militares, se pone en práctica la iniciativa por reformas estructurales para la modernización proindustrial urbana que genera consensos. Esta etapa provoca una migración importante campo-ciudad con la intención de trabajar en el sector fabril de las ciudades. Las élites portadoras de esta iniciativa logran fortalecer su poder no solo por la modernización, que es apoyada por el Estado, sino por la expansión de sus actividades económicas; pero, sobre todo, por sus vínculos con capitales extranjeros. La dinámica industrial logra consolidar una lógica productiva a gran escala¹¹ con el consenso general:



Las relaciones precapitalistas se imponen en el campo con la fuerza del poder económico y político de las élites.
Pintura de Camilo Egas.

11. Esta dinámica sigue vigente: la productividad es medida tonelada por hectárea, producción que requiere de grandes extensiones de tierra, grandes cantidades de agua y en general genera poca mano de obra. Y está destinada a un solo cultivo que habitualmente es para la exportación. Esta visión genera desacuerdos, sobre todo con los sectores campesinos indígenas agroecológicos que promueven que la producción se mida desde la “productividad total de factores” que no requiere de grandes cantidades de tierra, ni de agua, genera mayor empleo y sus productos son de con-

Toda la sociedad políticamente organizada estaba de acuerdo sobre la primacía de la industrialización; la industrialización promovería el desarrollo de una burguesía nacional que desafiaría el dominio de las oligarquías tradicionales y la dependencia a los centros imperialistas destruyendo las relaciones de producción precapitalistas iniciando la transición al capitalismo, al crear la clase antagónica: el proletariado (North, 1985).

Lo que podemos notar en este periodo es un fuerte sesgo urbano que cuenta con el consentimiento social, el apoyo del Estado, la presión internacional y el apetito de las élites modernizadoras en alianza con grupos económicos urbanos, comerciantes, financieros que buscan el “progreso, la modernidad, la ciudad industrial”. En consecuencia, lo rural es estigmatizado como lo contrario, lo rústico, lo atrasado, lo indígena. A pesar de estas contradicciones las zonas rurales aún contaban¹² con altos niveles de fuerza de trabajo.

El campo también sufrió procesos de modernización que, en última instancia, beneficiaron a grandes y medianos propietarios. Los programas estatales de modernización agrícola dejaron de lado a los pequeños productores, que se quedaron al margen de la modernización urbana; la producción a gran escala en la zona rural no requería de mano de obra significativa, y la política de precios perjudicó a la economía campesina. Las grandes propiedades mecanizadas, pudieron bajar sus costos de producción e incrementar sus ganancias.

En este escenario, lo agrario se queda en la “cuestión social” y es el punto álgido para el consenso (no así la modernización urbana). Varios sectores campesinos exigen reforma agraria, se organizan grupos en la Costa y la

sumo familiar alimenticio. El debate es complejo, dado que la primera conlleva altos niveles de rendimiento y ganancias en términos económicos, mientras que la segunda es de subsistencia.

12. Aún hoy en día, la PEA agrícola en el Ecuador es significativa, la Encuesta Nacional, Empleo, Desempleo y Subempleo 2011 señala que representa el 26%.

Sierra, como la FEI y la FENOC. En 1964, durante el gobierno militar se dicta la ley de reforma agraria, que genera conflictos y consensos; el debate sobre su aplicación fue nacional, público y académico. La discusión central trataba sobre la afectación a la propiedad privada, limitar la concentración de tierra (límites máximos) y redistribuir tierra a campesinos.

Las élites, frente a estas aspiraciones campesinas, se unieron: los sectores financieros, comercial, urbano apoyaron a los terratenientes en defensa de la propiedad privada. No hubo apoyo para que se dieran reformas distributivas. Las tensiones fueron calmadas con la abolición de las relaciones productivas precapitalistas, como el concertaje y otros. Se creó así una clase media rural que se fortaleció en la llamada expansión de la frontera agrícola mediante la *colonización*. Al respecto North dice que:

La reforma agraria no intentaba ni fue diseñada para lograr una significativa redistribución de la tierra o para reducir la desigualdad social, por el contrario, fue diseñada como parte de una estrategia de transferencia de capital para crear una burguesía urbana, para reducir el valor del excedente agrícola, mantener bajos los salarios urbanos y estimular la producción industrial (North, 1985).

La incidencia de las élites estancó la reforma agraria, North nos lo muestra claramente cuando habla de la conformación del consejo ejecutivo del IERAC: los terratenientes de la Sierra y la Costa se unieron con el fin de asegurar que ni los trabajadores agrícolas ni los campesinos estuvieran representados en el consejo. En condiciones similares, los militares en el año 73 buscan reorientar la reforma agraria trunca del 64; sin embargo, las élites vuelven a aliarse y minimizan los contenidos de la ley de reforma agraria de 1973.

Los contenidos de las reformas agrarias generan mayor preocupación en la sociedad, no así los procesos de industrialización urbanos; la tierra queda

Los terratenientes de la Sierra y la Costa se unieron con el fin de asegurar que ni los trabajadores agrícolas ni los campesinos estuvieran representados en el consejo del IERAC.

ratificada entonces como un debate político sustancial en el ejercicio del poder. El proceso da cuenta de un cambio de dirección política del estado, que pasa de manos de los terratenientes a manos de la burguesía comercial industrial con vínculos extranjeros. Pero este proceso también genera una fuerte movilización popular de los sectores campesinos, que empiezan a vincular a sus luchas a sectores urbanos. Es decir, así como vemos alianzas entre élites campo-ciudad vemos alianzas entre campesinos y trabajadores, mínimas, pero que a largo plazo servirán para nuevos procesos.

Pese a las iniciativas de modernizar el país (campo y ciudad), redistribuir la riqueza, terminar relaciones productivas precapitalistas, los gobiernos militares fueron truncados, por varias razones. Entre otras:

- Chantaje económico de las cámaras de la producción
- Penetración de las élites en centros de decisión
- Intromisión de grupos económicos en la implementación de políticas.

En suma, si bien las reformas agrarias fueron poco eficientes y tibias en su ejecución, vemos que la tierra es un recurso vital en la reproducción de las relaciones de poder en los Estados. Las élites no cederán este recurso a los sectores subalternos y, cualquier gobierno con buenas intenciones encontrará siempre algún obstáculo para cambiar esta relación. Es decir, que la clase terrateniente tuvo la habilidad de convertir la reforma agraria en una contrarreforma, logrando constituir una clase terrateniente modernizada, con relaciones económicas y familiares, en la producción industrial de bienes agrícolas que son consumidos por las clases medias modernizadas urbanas.

Las políticas agrarias del sesenta y setenta fueron bloqueadas por las clases dominantes entre las cuales

...ni los militares ni los civiles tecnócratas reformistas pudieron encontrar la división entre una fracción moderna, progresista y otra tradicional, por el contrario, todo el capital se unió en defensa propia y los regímenes militares se quedaron sin apoyo. Aunque sus propuestas hicieron avanzar el crecimiento capitalista y promovieron la industrialización (North, 1985).

En la década de los noventa, la tierra nuevamente fue el debate político sustancial. Uno de los problemas por los que se produjo el levantamiento indígena fue el de la tenencia de la tierra. Los campesinos impulsaron la creación de un Fondo de Tierras en el que el Estado cubriera el 90% del costo y los campesinos el 10%; las élites no concibieron estas exigencias y abrieron un mercado de tierras que logró subir los precios y la convirtió en un recurso inalcanzable para los sectores indígenas, de modo que se impidió su acceso.

La fuerza del movimiento indígena generó una consciencia colectiva que reactivó las reivindicaciones de las reformas agrarias. Exigieron entrar en el juego político¹³ ya que consideraban que no se podía dejar fuera de las decisiones políticas a un grupo tan significativo del país, no solo en términos cuantitativos sino cualitativos. La movilización campesina indígena es resultado de las exclusiones y marginaciones históricas que han sufrido los pueblos. El levantamiento presiona al Estado y, en algunos casos, logra la aprobación de leyes “favorables” que alivian sus condiciones con mejores salarios, seguro social campesino, educación, fin del trabajo precario, fin del huasipungo, etc.

El levantamiento indígena de 1990 tomó por sorpresa a la sociedad ecuatoriana, sumida en ese momento en las disputas de las campañas electorales; algunos sectores urbanos vieron esta lucha como corporativa y poco reivindicativa; es decir, la vieron como una lucha de los indios, la visión urbanizada era que los indios debían mantenerse en su lugar en la escala social y ser sometidos, dóciles, pobres, como si esto fuera algo natural. Al movimien-

Los campesinos impulsaron un Fondo de Tierras en el que el Estado cubriera el 90% del costo; las élites no concibieron estas exigencias y abrieron un mercado de tierras que la convirtió en un recurso inalcanzable.

13. Estas aspiraciones solo logran concretarse durante la asamblea constituyente de 1998 que, sin embargo, deja la agenda agraria rural de redistribución de tierra y pasa a ser una lucha por reconocimiento de derechos y la “plurinacionalidad”. No son, en sí mismas, luchas por la plurinacionalidad, como lo aclara el texto “Negociando el cambio, fuerzas sociales y políticas en la asamblea constituyente de 1998”, de Pablo Andrade.

to indígena se sumó la labor pastoral de la iglesia, la actividad sindical de la CEDOC, algunos intelectuales indígenas de la PUCE y otros sectores de la clase media quiteña.

Las protestas fueron apaciguadas por el presidente de turno. Lamentablemente, todo anhelo de acceso a la tierra fue eliminado con la ley de desarrollo agrario de 1994. El gobierno de Durán Ballén, auspiciado por la USAID, legisla una ley que, con el consentimiento de la clase terrateniente, liberaliza los mercados de tierras y garantiza la propiedad privada. Con la vigencia de esta ley el movimiento indígena queda fracturado y como lo recalca North, “...toda cláusula redistributiva de la legislación anterior fue eliminada” (North 2006).

Finalmente, para el caso ecuatoriano, es notorio que las élites hayan provocado una “ola de modernización” urbana y rural que limitó la intención de distribuir recursos productivos como la tierra; sus vínculos con capitales extranjeros abrieron la puerta a la participación de las élites en mercados internacionales. Si bien tienen carácter regional, es notorio que las élites también mantienen lazos familiares y se unifican para someter a la sociedad en su conjunto cuando ven amenazados sus intereses. Por otro lado, se puede reconocer también que los gobiernos militares tuvieron fuertes iniciativas por modernizar el Estado; sin embargo, fueron bloqueados por las élites, sobre todo en lo que se refiere a la reforma agraria (las dos), y no queda duda de que esas élites a través de la tierra alcanzan sus intereses, que siempre fueron particulares (resultaría obvio, pero queda demostrado), y no generales como Estado Nación.



Levantamiento indígena en 1990.

Marco normativo de las relaciones económicas inequitativas en el Ecuador¹⁴

En los últimos años, Ecuador ha realizado varios cambios normativos e institucionales importantes, lo que se reflejan en la Constitución de la República del Ecuador (CRE) del año 2008 que es de carácter garantista y progresiva con un enfoque de derechos. Entre estos derechos sobresalen los referentes a pueblos y nacionalidades indígenas, participación, recursos naturales y medio ambiente. Sin embargo, en la práctica, existen obstáculos y desafíos para su plena aplicabilidad. Entre estos desafíos se encuentran aspectos culturales y sociales, como el machismo; asuntos estructurales, como la acumulación de activos; de orden legal, como las dificultades para la participación efectiva de la sociedad civil en las decisiones de política pública. Existen incentivos dispersos al agro, un panorama de confrontación política, altos niveles de corrupción, falta de cumplimiento de la consulta previa en el Ecuador, y apertura a la inversión extranjera que podría profundizar la concentración de tierras y limitar los derechos de acceso a la tierra

La problemática ambiental gira en torno al modelo extractivo de los recursos naturales no renovables que genera impactos ambientales y consecuencias negativas en lo político, económico y social. Este modelo prevé entre otros aspectos, un esquema de distribución de beneficios orientado al mejoramiento de la calidad de vida de las áreas proveedoras de dichos recursos. Está aún pendiente evaluar y analizar en qué medida esta política se traduce en acciones concretas en beneficio de las poblaciones locales.

14. Artículo basado en el Informe País sobre Tenencia de la Tierra, elaborado por la Corporación ECOLEX en el marco de la Estrategia Nacional de Involucramiento (ENI) del Ecuador de la International Land Coalition (ILC).

Cuadro 2. Normas ecuatorianas y estrategias empresariales¹⁵

Estrategia	Caso	Objetivo	Principales actores		Detalle
			Sector privado	Sector público	
Lobby / Presión	Constitución 2008	Alineación intereses de empresas	Pronaca, Supermaxi	MAGAP	Discurso: 'realismo político' en lugar de utopía. Propuesta de articulado alternativo: Presidente de ANC-RC: país libre de transgénicos, acceso a tierra.
	LORSA	Seguridad Alimentaria vs Soberanía Alimentaria.	Nestlé, Pronaca, Supermaxi		Lobby en la Comisión de Interinstitucional de Soberanía Alimentaria.
	Ley de Tierras y Territorios	No limitación de predios. Enfoque productivista	Federación de Cámaras de la Agricultura, Cámara de Agricultura Zona I	MAGAP, Fernando Cáceres, Jaime Abril, Asambleístas AP	Propuesta de Ley alternativa Ley productivista, no delimitación de latifundio, etc.
	Ley de semillas	Fomento de semilla certificada. No agroecología,	EcuSem	MAGAP, Mauricio Proaño, Agrocalidad, INIAP, UNA.	Propuesta de Ley alternativa, Discursos:
	ACM-UE	Liberalización mercado de <i>commodities</i> , economía rentista	Cámaras diversas, FEDEXPORT, Sector Banano, Palmero, etc.	MIPRO, MCPEC, ProEcuador, MCE	Amenaza con colapso económico por incremento de aranceles.
	Semáforo nutricional	Eliminación semáforo nutricional	ANFAB, Sector lácteo	MIPRO	Crisis láctea, fracaso de política.
	Eliminación Paraquat	Suspensión	Empresas agroquímicos	Agrocalidad	Suspendió medida a pesar de evidencia de toxicidad.

Derechos de tenencia de la tierra

La Constitución del año 2008 establece que el uso y acceso a la tierra deberá cumplir una función social y ambiental. En tal sentido, están facultados a poseer tierras personas naturales y jurídicas, sean estas nacionales o extranjeras al tenor de lo dispuesto por la CRE. Las comunas, comunida-

15. Lasso-González, Geovanna. “La disputa de territorios en torno a la soberanía alimentaria: estrategias de poder y resistencia, procesos de reterritorialización y desterritorialización. Una mirada desde la ecología política”. Tesis para la obtención del Doctorado en Ciencia y Tecnología Ambientales. ICTA-UAB. Barcelona. En prensa.

des, pueblos y nacionalidades indígenas tienen garantizado su derecho a la propiedad.¹⁶ También se proscribe el latifundio y la concentración de tierra (art. 282). En el ámbito internacional Ecuador ha ratificado la Convención sobre la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación Contra la Mujer (1979), la Declaración de las Naciones Unidas sobre los Derechos de los Pueblos Indígenas (2007), el Convenio 169 de la Organización Internacional del Trabajo sobre Pueblos Indígenas y Tribales (1989). A nivel nacional se cuenta con la Ley del Régimen de la Soberanía Alimentaria (2009), el Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización, COOTAD (2010); la Ley Orgánica de Tierras Rurales y Territorios Ancestrales, LORSA (2016); y como ley ordinaria reguladora de la materia, tenemos la codificación del Código Civil (2005). Existen normas de inferior jerarquía sobre tenencia de la tierra.¹⁷

Para la consecución de estos preceptos legales, concurren diversas instituciones públicas, las cuales se encargan de la regulación, planificación y registro de la tierra: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), art. 31, LORSA. Desde aquí se impulsa el “Proyecto Plan de Fomento del Acceso a Tierras de los Productores Familiares en el Ecuador”, también conocido como Plan Tierras;¹⁸ Ministerio del Ambiente para regularizar la tenencia de la tierra en áreas de su jurisdicción. (arts. 38 y 30, Ley Forestal); los Gobiernos Autónomos Descentralizados Municipales tienen competencia para titular tierra a nivel urbano (art. 486, COOTAD), e incluso a nivel rural con la previa transferencia de competencias desde el gobierno central.

16. CRE, art. 57 “reconoce y garantiza, a estas agrupaciones, que conservarán la propiedad imprescriptible de sus tierras comunitarias, con carácter inalienable, inembargable e indivisible”.

17. MAE: Acuerdo Ministerial No. 265 y 01. STRA: Resolución 01, 09 y 12.

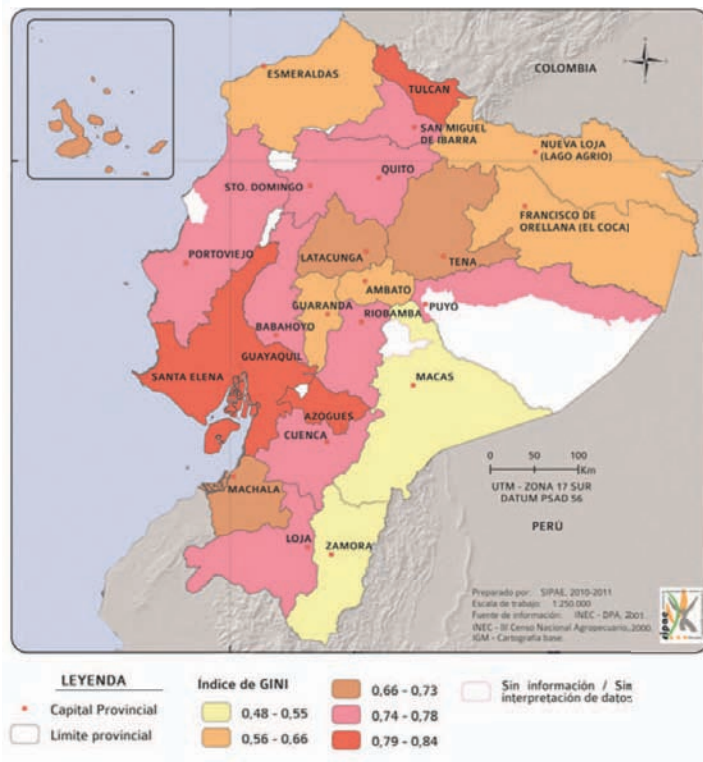
18. El Plan Tierras plantea transformar la estructura de la tenencia de la tierra en el campo para llegar a una implementación de un nuevo modelo de producción agrícola; dicho modelo busca garantizar la soberanía y la seguridad alimentaria (MAGAP s.f.).

Varios actores sociales, entre ellos la Confederación de Nacionalidades Indígenas del Ecuador (CONAIE) critica aspectos de la ley de tierras, como la conformación de una autoridad agraria y la falta de una sanción concreta para la concentración, protegiendo la propiedad monopólica de la tierra (Zamora, 2015). De igual manera, la Estrategia Nacional de Involucramiento (ENI) de Ecuador, dedicó esfuerzos a incidir en la necesidad de especificar las extensiones de latifundio, e incluir superficies máximas para promover la equidad de género en el acceso a la tierra.¹⁹

No obstante de esta robusta legislación e institucionalidad, aún persisten dificultades para el acceso a la tierra y hay inequidades de fondo, que se expresan en, al menos, los siguientes grandes problemas: concentración de la tierra; tierras sin título de propiedad; y, tierras con título de propiedad pero inmersas en conflictos de tenencia.²⁰

Sobre la concentración de la tierra “El Ecuador es uno de los países más pequeños de América del Sur, sin embargo tiene uno de los índices más altos

Inequidad en el acceso a la tierra
Índice de GINI provincial



19. Modificaciones al Proyecto de Ley Orgánica de Tierras Rurales y Territorios Ancestrales, ENI Ecuador; ILC-ALC, 2015.

20. Morales, M., Naughton-Treves, L., y Suárez, L. (Eds.). Seguridad en la tenencia de la tierra e incentivos para la conservación de bosques. 2010. ECOLEX. Quito.

de inequidad en el acceso a la tierra. La superficie total del Ecuador es de 256.370 Km² y el coeficiente de desigualdad en el acceso a la tierra (Gini sobre la tierra) es de 0,81. Esta es una contradicción grave, que afecta al desarrollo nacional y condena a la pobreza y hambre a la mayoría de campesinos pequeños y minifundistas”.²¹ Además existen serias limitaciones para expropiar tierras para redistribución, pese a que el marco legal lo permite.

En cuanto a tierras por legalizar, se calcula que al año 2010 alrededor de un 30% de la superficie nacional, tanto en jurisdicción del MAGAP como del MAE, restan por legalizar; y, al menos, un 42% de la superficie nacional, tratándose de tierras tituladas, requieren resolver algún tipo de conflicto de tenencia.²²

Es evidente que aún hay mucho trabajo por realizar en esta materia y que no existen las garantías suficientes para una tierra segura, por lo que se espera que una agenda de trabajo incluya además de procesos de titulación de tierras, la regularización de tierras que tienen título pero involucradas en conflictos de tenencia, así como una mejora en la información para los usuarios, rastreo a los procesos de la inversión extranjera, seguimiento a procesos agroindustriales que promueven acaparamiento de tierras y un trabajo constante hacia la eficiencia y modernización de los registros de la propiedad.

Producción agropecuaria a pequeña escala

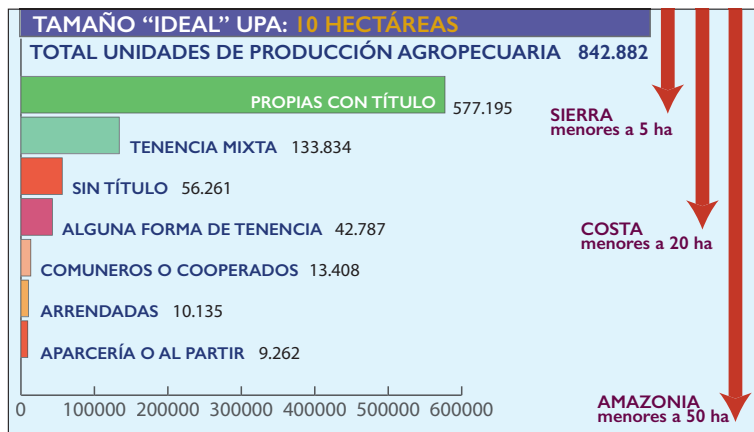
La importancia de los pequeños sistemas agrícolas en el país es innegable, sin embargo existe un alto nivel de concentración de la tierra que afecta a las pequeñas unidades agrícolas usualmente familiares, “Las pequeñas propie-

21. Atlas sobre la Tenencia de la Tierra en el Ecuador; SIPAE; 2011.

22. Ibidem, 8.

dades, seguramente las más numerosas de la agricultura familiar, no disponen sino en una forma limitada del factor tierra. Solo a partir de las 10 hectáreas, la relación entre unidades productivas y la tierra es favorable a las primeras”.²³

Si bien ni la actual LORSA ni su reglamento, definen límites a la concentración de la tierra, deja a discreción de las autoridades competentes la aprobación o negación de compraventa de tierra por razones productivas, pero no consideran otros factores fundamentales en tales decisiones como: la función social y ambiental de la propiedad, la presión demográfica, los tipos de agriculturas familiares y campesinas de la zona que se verían afectadas.



La producción campesina en el Ecuador está marcada por la pequeña propiedad sobre la tierra; 6 de cada 10 unidades productivas privadas tienen una extensión menor a 5 ha. Por otro lado, la mitad de las familias rurales, (es decir cerca de dos millones de ecuatorianos/as), sobreviven en unidades productivas de 2 ha, o menos. Esta inequidad estructural en el acceso a la tierra, y a otros recursos naturales, acentúa los problemas graves de desnutrición, marginación, emigración y pobreza.²⁴

La realidad del país no es única, cada región presenta sus particularidades por razones de calidad de suelo, clima, o prácticas culturales, por lo que el promedio de tenencia familiar por región varía: Costa menores a 20

23. Martínez, Luciano. La Agricultura Familiar en el Ecuador; 2013.

24. Ibidem (Atlas).

ha; Sierra menores a 5 ha; y Amazonía menores a 50 ha.²⁵ Sin embargo de los datos referidos, también es necesario enfatizar cuál es el tipo de propiedad preponderante en tierras rurales. De la totalidad de las Unidades de Producción Agropecuaria (UPA) pertenecientes al sector privado, 577.195 son propias con título, 133.834 tienen una tenencia mixta, 56.261 se encuentran ocupadas sin título, 42.787 corresponden a alguna otra forma de tenencia, 13.408 son comuneros o cooperados, 10.135 UPA son arrendadas y, finalmente, 9.262 UPAs corresponden a aparcería o al partir (INEC, 2016).

Para abordar este escenario la LORSA en su art. 14 establece la siguiente política “El cumplimiento de las funciones social y ambiental de las propiedades rurales de la agricultura familiar campesina, contará con el apoyo del Estado que dictará las políticas necesarias y establecerá los medios e instrumentos para el efecto. Ley de tierras”, sin embargo no hay mucha evidencia de un trabajo en esta dirección.

El sucesor del Banco Nacional de Fomento, BanEcuador, es un banco estatal que otorga microcréditos, individuales o conjuntos para el desarrollo del área rural. Al mes de septiembre de 2016, existen créditos que asciende al valor de 3.984’782.704,56 dólares otorgados a 1’180.424 clientes (RFR, 2016). Sin embargo la cobertura crediticia es aún insuficiente.

Este escenario se complejiza, si tomamos en cuenta el abierto estímulo a la inversión extranjera que plantea la LORSA “podrán adquirir, arrendar o tomar en usufructo, tierras rurales en el territorio nacional para proyectos de producción agraria, previa autorización de la Autoridad Agraria Nacional...” (art. 20). En tal sentido, esta ley otorga a la Autoridad Agraria Nacional plena discrecionalidad para autorizar la adquisición, arrendamiento o usufructo de las tierras rurales en el Ecuador, a no ser que se encuentre asociado con

**Crédito agropecuario
(BanEcuador):
USD. 3.984’782.704,56
Clientes: 1’180.424
Promedio por Crédito
y UPA: USD: 3.376,00**

25. Ibidem (Atlas).

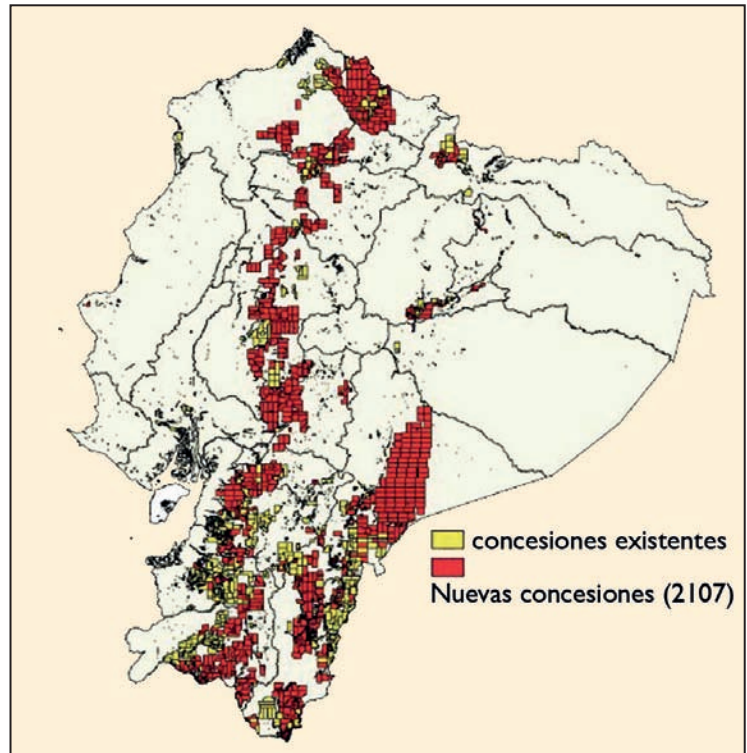
pequeños productores locales, siempre y cuando se vele en favor de la soberanía alimentaria (ENI Ecuador; ILC-ALC, 2015).

Si bien la CRE previó un Fondo Nacional de Tierras, instrumentalizado recientemente en la LORSA, es de esperar que promueva el acceso equitativo de campesinos y campesinas a la tierra. En general es necesario que la consolidación de los sistemas agrícolas en pequeña escala no sea solamente para fortalecer los sistemas productivos, sino para transformar la estructura concentradora de tierras, promover políticas redistributivas y generar sistemas de incentivos a la agricultura familiar y a la comercialización local.

Sobre el derecho a la Consulta Previa

Uno de los derechos primordiales de la población es el derecho a la consulta previa, sin embargo, pese a la existencia de un marco legal, continúa el irrespeto a los derechos fundamentales para favorecer a proyectos extractivos y a las empresas y grupos económicos que están detrás, lo que ha dado como resultado sendos enfrentamientos entre las comunidades locales y el gobierno. Esta situación no es nueva, ya en décadas pasadas hubo períodos donde se vio

Crecimiento de concesiones mineras
Ecuador 2017



el impacto de la actividad petrolera sobre los territorios indígenas. Hoy en día, principalmente, los proyectos mineros son la nueva cara del conflicto.

Por ejemplo en la provincia de Zamora Chinchipe, en el caso de la empresa china Ecuacorriente a cargo del proyecto minero Mirador, en la Cordillera del Cóndor; con el apoyo de la fuerza pública se desalojó a varias familias y fueron obligadas a abandonar su territorio en mayo de 2014;²⁶ otra situación similar se presentó en agosto de 2016, cuando las comunidades shuar asentadas en la parroquia Panantza –San Carlos– fueron desalojadas de manera violenta de su territorio, mediante operativos policiales y militares desproporcionados. El desalojo forzoso de la comunidad de Nankintz fue ordenado por el Intendente de Morona Santiago, quien autorizó para un área de 94 hectáreas, a pesar de que solamente eran dos hectáreas las que habían sido otorgadas mediante sentencia a la empresa ECSA. El inicio del conflicto en este territorio se remonta a la década de los noventa, cuando el extinto Instituto Ecuatoriano de Reforma Agraria (IERAC), adjudicó unas tierras, de manera irregular y sin ningún proceso de inspección, a un señor Alvarado, quien posteriormente vendería esas tierras a la empresa minera ECSA, que en esos años estaba conformada por capitales canadienses.²⁷

Igual situación se evidenció en varios momentos de la década de los 90 e inicios de este siglo, contra el pueblo afroecuatoriano e indígena Awá, en el norte de Esmeraldas donde los cultivadores de palma africana presionaban por más áreas aprovechables. Hoy en día, los pueblos chachi y afroecuatoriano, de la misma región, están sufriendo ataques permanentes por la minería legal e ilegal, que pone en riesgo su territorio y los recursos naturales.²⁸

26. TEGANTAI; Agencia ecologista de información; miércoles 30 de septiembre de 2015, 20:40.

27. SOS pueblo shuar. Los hijos de las cascadas sagradas desplazados por una empresa minera. Acción Ecológica, febrero 2017.

28. Entrevista a Marlene Corozo y Felix Añapa, presidentes de la Unión de Organizaciones Negras del Norte de Esmeraldas (UONNE), y de la Federación de Centros Chachis del Ecuador (FECCHE), respectivamente. Entrevista realizada el 22 de abril de 2017.

Estos conflictos son una violación de los derechos humanos, que no solo pondrán en riesgo los territorios ancestrales sino los ríos y otras fuentes de agua, porque se trata, en general, de proyectos con irreversibles impactos ambientales, sociales y culturales. Es evidente que, si bien existe una normativa legal a favor de los pueblos y nacionalidades, son vulnerables frente al modelo extractivista impulsado por el estado ecuatoriano, por lo que hace falta seguir trabajando en el blindaje de dichos territorios y que se respete los derechos reconocidos por la legislación nacional e internacional.

Los actuales proyectos estratégicos impulsados por el gobierno, así como el aperturismo al aprovechamiento de los recursos naturales no renovables en todos sus niveles, constituyen la piedra angular del conflicto. Medidas como observatorios desde la sociedad civil a dichos proyectos, promover la aplicación efectiva de la consulta previa, promoción de la efectividad de la ley con las autoridades, fortalecimiento en derechos a las comunidades afectadas, así como resolver las barreras legales que afectan la propiedad del territorio, son necesarias y urgentes.

Según las proyecciones Doing Business 2017 del Banco Mundial, estudio realizado para determinar la facilidad de hacer negocios en diferentes países, Ecuador se encuentra en el puesto 114, de 190 economías, con un puntaje de 57,77% (Grupo Banco Mundial, 2016). Llama la atención, porque Ecuador ofrece incentivos de inversión en sectores estratégicos, para la “consecución de beneficios mutuos” y lograr el desarrollo del país (Ministerio de Coordinación de los Sectores Estratégicos, 2013). Dichas inversiones se centran en el sector público y privado, nacional y extranjero en aras de atraer a un mayor número de inversionistas. En materia de tierras la actual LORSA posee legislación específica hacia la apertura de la inversión extranjera (art. 20). Al mismo tiempo, la CRE prohíbe el latifundio y la concentración de tierras (art. 282). Sin embargo no se ha precisado las superficies para definir como latifundio o que constituirían procesos de concentración de tierras.

El Censo Nacional Agropecuario del año 2000, arroja que existen 1.346 UPA que poseen 1'884.000 hectáreas, es decir que el 0,2% de las UPA ocupan el 16% del total de la superficie agrícola del país y tiene una superficie promedio de 1.400 hectáreas cada una. Adicionalmente el 50% de las UPA están por debajo de una extensión que no permite la reproducción plena de la familia campesina.²⁹

Por otra parte, el mercado informal de tierras en el país es preocupante. De los 3'810.000 hogares, en el territorio ecuatoriano, 729.000 se encuentran en asentamientos de hecho; es decir, el 20% de los hogares (El Telégrafo, 2016) evidencia la imposibilidad de acceso a la tierra segura para vivienda, mientras hay diversos procesos de acaparamiento de tierras a través de compraventa, arriendo, acuerdos comerciales u otras formas permitidas por la ley. Esto se hace evidente en el desarrollo de la agroindustria, especialmente de la palma africana que actualmente tiene bajo su propiedad alrededor de 369.406 hectáreas. Igual situación encontramos en la industria del banano que históricamente ha permitido altos niveles de concentración de tierras: 195.533 hectáreas plantadas; y, en las plantaciones de caña de azúcar: 104.558 hectáreas “Estos tres cultivos de mayor producción a nivel nacional representan el 26,15% de superficie con labor agropecuario en el Ecuador”. (INEC, SPAC 2015).

En definitiva, no han existido políticas para evitar el acaparamiento de tierras y las que fueron hechas para apoyar al pequeño productor, no se han cumplido, o se han cumplido parcialmente, por lo que se espera que en el corto plazo se incluya en la agenda pública la resolución de varios de los problemas que perjudican a campesinos y comunidades y que se restituyan los derechos sobre la tierra a los dueños originales, así como aplicar políticas de incentivos a la producción a pequeña escala.

29. SIPAE; Atlas de Tenencia de la Tierra en el Ecuador; s/Ed; Quito, 2011.



Semillas y Agroquímicos

Comentario

La semilla es la que se multiplica, la que nos da la vida, conservarla es una costumbre, una obligación y yo digo un derecho también.

Valeria Anaguarqui,
líderesa indígena de Chimborazo

A pesar de que la agricultura sea parte central de muchas economías en vías de desarrollo, “alrededor del 80% del comercio agrícola internacional se encuentra en manos de corporaciones transnacionales”, generando graves cambios alimenticios y minando la soberanía alimentaria y el autoabastecimiento local (La Vía Campesina 2013:1). La disputa sobre el control de las semillas, es un fenómeno central que pone en peligro la soberanía de los pueblos y familias agricultoras en todo el mundo y la capacidad de una reproducción social sustentable a nivel global. La soberanía de la semilla está bajo amenaza de manera general por el acaparamiento corporativo de recursos genéticos —el poder monopolista de la industria de semillas, el desarrollo de transgénicos y la imposición global de derechos de propiedad intelectual (Kloppenborg 2014:1)—.

A nivel mundial se evidencian las alianzas que se crean entre los gobiernos y las agroempresas, materializándose a través de leyes y políticas públicas que benefician el negocio de dichas empresas (privatización de las semillas) y criminalizando a campesinos, campesinas e indígenas que distribuyen libremente las semillas o se oponen a estos nuevos marcos jurídicos.

Por ello es preocupante el ataque frontal que se declara a los sistemas de semillas campesinas lo que pone en riesgo el derecho a la alimentación tanto de las poblaciones del campo como de la ciudad, esto producto de la destrucción del medio ambiente por la contaminación con agrotóxicos a los recursos productivos.

Este capítulo deja al descubierto la captura corporativa nacional como un claro reflejo del escenario internacional respecto a la producción, comercialización y uso de los diversos agroquímicos, pero también, la pérdida de la biodiversidad de cultivos al imponerse el uso de semillas comerciales (por sobre las múltiples variedades ancestrales) como consecuencia de ello al fin del siglo XX, $\frac{3}{4}$ partes de los alimentos del mundo provienen apenas de doce especies de plantas y cinco de animales (Observatorio del Derecho a la Alimentación, 2016).

A esto se suma los efectos que los agroquímicos comercializados por los grupos económicos vinculados a los agroinsumos, tienen directamente sobre la salud de personas de zonas rurales en donde son usados para el mantenimiento y producción de monocultivos, pero también, los efectos sobre la salud de las personas que se alimentan con productos contaminados por esta serie de agrotóxicos.

Sin embargo es importante recalcar el rol de protección que han representado las organizaciones sociales nacionales e internacionales en este intento corporativo y estatal de privatización de las semillas; las organizaciones han realizado múltiples acciones en defensa de las semillas como patrimonio de los pueblos, a través de acciones de resistencia (marchas, plantones) hasta acciones alternativas como trueques e intercambios de semillas, ferias para visibilizar la biodiversidad que se mantiene gracias a la selección, conservación y reproducción milenaria de semillas nativas en manos de los pueblos.

Esta lucha ha significado un proceso de sensibilización de la población urbana y una coalición de organizaciones campesinas que ha logrado frenar o modificar ciertas leyes o alianzas que ponen en riesgo las semillas y resistir a los intereses de las grandes empresas del agro.

FIAN Ecuador

Los agroquímicos son mezclas de sustancias que tienen por objeto matar, repeler, atraer y regular a seres bióticos considerados como “plagas”. Desde los años 80 se consolida esta visión, que fue admitida como revolucionaria en la producción agraria y cuya aplicación se ha convertido en una práctica común. A nivel mundial existen decenas de miles de formulaciones distintas de agroquímicos, ya sea en forma de fertilizantes, plaguicidas, fungicidas o herbicidas. Su uso no es selectivo y, por lo tanto, afectan a otros seres vivos, no solo microorganismos sino también al ser humano. Sus efectos son notorios en el aire, agua, alimentos, suelo, animales domésticos y de crianza.

La utilización de estos productos ha causado la intoxicación de miles de personas a nivel global, y en particular en países en desarrollo. Sus efectos en la salud van desde el cáncer, malformaciones, trastornos inmunes y afecciones neurotóxicas. Los principales afectados son los sectores rurales.

Este modelo agrario representa una amenaza para el planeta por dos razones: la primera porque los contenidos en los agroquímicos aumentan los Gases de Efecto Invernadero (GEI) ensanchando las consecuencias del Cambio Climático (CC), y la segunda porque dañan los alimentos que consume la humanidad y conlleva consecuencias nocivas.

Estudios internacionales de organismos como ETC Group sostienen que apenas once compañías controlan el 97,8% del mercado global con un sinnúmero de productos diferentes que se utilizan en todo el planeta. El siguiente cuadro es un análisis de estos datos, que dan razón del mercado de cada compañía y de las ventas en millones de dólares.

Los Grupos Económicos Agroalimentarios

Como podemos ver, hay compañías que tienen ingresos mayores al PIB de países en desarrollo, lo que demuestra que es insostenible mantener este patrón productivo. El discurso oficial dice que a mayor productividad mayor ganancia, sin embargo, en el camino vemos dos limitaciones: primero, medir la productividad tonelada por hectárea recurre a utilizar masivamente agroquímicos, los cuales provienen en su mayoría del extranjero, es decir, son importados. Si comparamos la balanza comercial del Ecuador vemos que la importación de fertilizantes químicos y plaguicidas³⁰ es muy superior a lo que se exporta, dejando un déficit en la economía nacional.

En segundo lugar, los productos que más utilizan agroquímicos son los monocultivos como el banano, flores, palma africana, caña, cacao, brócoli.

Once compañías agroquímicas más grandes del mundo (2011)

Rango	Compañía (sede)	Ventas de protección de cultivos en millones de dólares	Porcentaje del mercado
1	Syngenta (Suiza)	10.162	23,1
2	Bayer CropScience (Alemania)	7.522	17,1
3	BASF (Alemania)	5.393	12,3
4	Dow AgroSciences (EUA)	4.241	9,6
5	Monsanto (EUA)	3.240	7,4
6	DuPont (EUA)	2.900	6,6
7	Makheteshim-Agan Industries (Israel) adquirida por China Nacional Agrichemical Company (octubre de 2011)	2.691	6,1
8	Nufarm (Australia)	2.185	5,0
9	Sumitomo Chemical (Japón)	1.738	3,9
10	Arysta Chemical (Japón)	1.504	3,4
11	FMC Corporation (EUA)	1.465	3,3
Total de las primeras 10		41.576	94,5
Total de las primeras 11		43.041	97,8

Fuente : ETC Group.

30. Según el Banco Central del Ecuador, la importación de plaguicidas pasó de US\$ 107,805 millones en el 2002, a US\$ 210,117 en el 2011.

Esta producción está dirigida hacia la exportación, en algunos casos con poca utilización tecnológica, poca mano de obra y, al mismo tiempo, concentradora de tierra y agua, es decir, un modelo rentable únicamente para las élites agrarias.

Los ingresos económicos de estas exportaciones, en su mayor parte, no retornan al Ecuador. El caso del banano es más dramático, como nos muestra el informe realizado en junio de 2014 por el instituto de investigación francés BASIC, por encargo de Oxfam Alemania *Analysis of German Banana Value Chains and Impacts on Small Farmers & Workers*. Este modelo es, por tanto, no rentable a mediano y largo plazo.

Hablar del mercado de agroquímicos en el Ecuador resulta sumamente complejo, no solo por la dificultad del acceso a la información sino por la dificultad que implica en términos científicos. La visión que ofrece este trabajo es una lectura política de las relaciones de poder entre las empresas multinacionales, sus representantes en el Ecuador y sus vínculos con los gobiernos y el Estado.

Las consecuencias del uso de estos productos son explicadas en la tesis de Hugo Zumárraga, “Plaguicidas: verdades, evidencias y alternativas de cambio”, en la que detalla cuáles son los agroquímicos más utilizados en el área rural ecuatoriana. Exponemos que existen dos sectores que producen y comercializan estos productos. En el siguiente esquema se hace la diferenciación entre InnovAgro, que representa a las compañías más grandes del mundo, y



El uso de plaguicidas químicos en la papa está aumentando en los países en desarrollo, conforme los agricultores intensifican la producción y empiezan a producir en zonas y en temporadas que no son las tradicionales de este cultivo. Las sustancias químicas a menudo son muy tóxicas y se aplican con insuficiente o ningún equipo de protección.

El resultado es un alarmante nivel de intoxicación por plaguicidas en las comunidades campesinas. El insecticida que absorbe el suelo muchas veces penetra en los cultivos, se escurre y contamina el suministro de agua. El uso excesivo de plaguicidas con frecuencia se suma a los problemas causados por las plagas y las enfermedades. ...se han asociado los brotes de una enfermedad viral a los insecticidas que eliminaron los depredadores naturales del vector de esa enfermedad.

<http://www.fao.org/potato-2008/es/lapapa/plagas.html>

Asociaciones de Agroquímicos en Ecuador

InnovAgro Miembro de CropLife Latin America Representa a las empresas multinacionales de investigación y desarrollo de productos agroquímicos, de biotecnología y semillas.	APCSA Asociación de la Industria de Protección de Cultivos y Salud Animal Integrada por las principales e importantes empresas nacionales de fabricantes, importadoras y comercializadoras de insumos agropecuarios.	
	Nacionales	Multinacionales
BASF	Febres Cordero Compañía de Comercio S.A. (Guayaquil)	Arilec S.A. (China)
BAYER CROPSCIENCE	Agripac S.A. (Guayaquil)	Biesterfeld (Alemania)
CHEMTURA	Comercial Agro-Farm Cía. Ltda. (Milagro)	Holland Chemical International (HCI), Brenttag (Holanda)
DOW AGROSCIENCES	Agrosad Cía. Ltda. (Cuenca)	Cheminova (Dinamarca)
DUPONT	Agrota Cía. Ltda. (Cuenca)	Farmex S.A. (Perú)
FMC	Importadora Del Monte (Durán)	Point Del Ecuador, Agropoint S.A. (China)
MONSANTO	Crystal Chemical, Dupocsa Protectores Químicos para el Campo S.A. (Durán)	Productos Fitosanitarios de Colombia S.A., Proficol (Colombia)
SUMITOMO	Ecuatoriana de Productos Químicos C.A. (Guayaquil)	Química Suiza Internacional del Ecuador, parte del Holding QUICORP (Perú)
SYNGENTA	FarmAgro (Guayaquil)	Rotam CropSciences (China)
	Ferpacific (Guayaquil)	Sharda del Ecuador (India)
	FERTISA, Fertilizantes, Terminales y Servicios S.A (Guayaquil)	UPL United Phosphorus Limited (India)
	Fitogreen Cía. Ltda (Guayaquil)	Industria Química de Portuguesa S.A. Inquiport S.A. (Venezuela)
	Global Organics Cía. Ltda. (Cuenca)	
	Incoagro Cía. Ltda. (Guayaquil)	
	Interoc (Guayaquil)	
	Nederagro S.A. (Guayaquil)	
	INDIA, la división agrícola de PRONACA	
	Solagro (Quito)	

Asociación de la industria de protección de los cultivos y salud animal (APCSA), que representa a empresas menos grandes, pero también poderosas.

El mercado está dividido en dos grupos de poder: los dos están en el Ecuador y los dos trabajan con aval estatal; se puede tener una noción de las

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

implicaciones de los impactos por el nivel de ventas que genera cada una y por la imagen que presentamos a continuación.

InnovAgro

Empresas multinacionales
químicas
a las que representa



“InnovAgro es la cámara ecuatoriana de la industria de innovación y tecnología agrícola que representa a las empresas multinacionales de investigación y desarrollo de productos agroquímicos, de biotecnología y semillas. Representamos a Basf, Bayer CropScience, Chemtura, Dow AgroSciences, Dupont, FMC, Monsanto, Sumitomo y Syngenta, compañías comprometidas con la productividad y sostenibilidad de la agricultura.

InnovAgro es parte de la red de 21 asociaciones de CropLife Latin America que trabajan para mejorar la eficiencia en la producción de cultivos para alimentar la población mundial en crecimiento.³¹



“La Cámara de la Industria de la Ciencia de los Cultivos CROLIFE ECUADOR y la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro AGROCALIDAD, firmaron el Convenio de Cooperación Interinstitucional para implementar un programa de capacitación y entrenamiento a nivel nacional.






Ambas instituciones iniciarán la ejecución del convenio con la formación de más de 30 técnicos como instructores; quienes a su vez harán el efecto multiplicador para entrenar y capacitar a los expendedores de más de 3.000 almacenes de insumos en el país, quienes luego de recibir el entrenamiento sobre las normas, reglamentos, uso y manejo responsable y eficiente de insumos serán acreditados para su normal funcionamiento.

31. <<http://www.innovagro.org.ec/>>.

APCSA



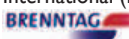




“Somos la Asociación de la Industria de Protección de Cultivos y Salud Animal, con 30 años al servicio del Agricultor Ecuatoriano. Está integrada por las principales e importantes empresas nacionales de fabricantes, importadoras y comercializadoras de insumos agropecuarios.”³²

Socios de APCSA

Empresa / Nombre	Ubicación	Año de fundación	Productos
Febres Cordero Compañía de Comercio S.A., División Agroquímicos & Lubricantes 	Guayaquil	1/ enero/ 1966	Fungicida Fijadores humectantes Herbicidas Fertilizantes foliares Insecticida Rociadores agrícolas Raticida
 Agripac S.A.	Guayaquil	1972	AeroAgripac aerofumigación Balanfarina Balanceados Laquinsa fertilizantes edáficos: úrea, abonos completos, nitrato de amonio, sulfato de amonio y mezclas especializadas. Fertilizantes foliares, abonos foliares, bioestimulantes, regulares de Ph, fungicidas, insecticidas y productos biológicos de uso agrícola
Comercial Agro-Farm  Cía. Ltda.	San Francisco de Milagro	Mayo de 1965	Sustancias Húmicas Fertilizantes Foliares Fungicidas Herbicidas Insecticidas Fijadores Humectantes Equipos de Fumigación Desmalezadora
Agrosad Cía. Ltda. 	Cuenca	1972	Fertilizantes foliares líquidos Fertilizantes foliares solubles Fijadores agrícolas Fungicidas Herbicidas Hormonas Insecticidas Molusquicidas Reguladores de PH
AGROTA Cía. Ltda, 	Cuenca		Nutricionales Fungicidas Insecticidas Herbicidas Acaricidas

32. <<http://www.apcsaecuador.org/index.htm>>.

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

 ARILEC S.A.	Guayas	1990	Insecticidas, raticidas y demás antirroedores, fungicidas, herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas
 Blesterfeld	Alemania		
Holland Chemical International (HCI) 		Se encuentra en Ecuador desde el 9 de diciembre de 1968	
 CHEMINOVA	Empresa con sede central en Lemvig, Dinamarca.		
Importadora Del Monte 	Durán	1990	Herbicidas Insecticidas Acaricidas Fungicidas Agronutrientes Fertilizantes Reguladores de crecimiento Coadyuvantes
Dupoc S.A. 	Multinacional Guayas		Insecticidas Fungicidas Adherentes Fertilizantes
Ecuatoriana de Productos Químicos C.A. 	Guayas	1865 Max Muller 1970 Ecuquímica	Importadora



Tomado de <<https://asociacionlutiagroecologia.wordpress.com/>>

AGRIPAC

Dentro de estas asociaciones, una de las empresas con mayor presencia nacional es Agripac. Esta empresa comienza sus actividades en 1972, encabezada por Colin Armstrong, de origen británico, el fundó la empresa en Guayaquil y cuatro años después logra expandirse a Quito. En el año de 1983 pasa a ser sociedad anónima.

En 1997, con la adquisición de Agri-grain,³³ comienzan a expandirse las líneas de crédito para el maíz duro seco a través de su denominado “Plan Maíz” (AGRIPAC S.A., 2017). Este consiste en crédito para que los agricultores reciban los siguientes insumos: semilla, fertilizantes, herbicidas, fungicidas, insecticidas, entre otros; esto apoyado con asistencia técnica y enfocado, principalmente, a la zona sur de Los Ríos y el norte de Guayas. Una vez que se realiza la cosecha, es recibida en forma de pago del crédito, en sus centros de acopio y posteriormente utilizada como materia prima para la planta de balanceados Balanfarina.

Esta es una dinámica perversa, consiste en endeudar al campesino en montos significativos y, con la cosecha cobrar la deuda, la empresa por lo



Colin Armstrong, fundador de Agripac con su equipo de trabajo, 1972.
Fuente: <<http://www.agripac.com.ec/es/45-aniversario/>>.

Plan Maíz • AGRIPAC 2017

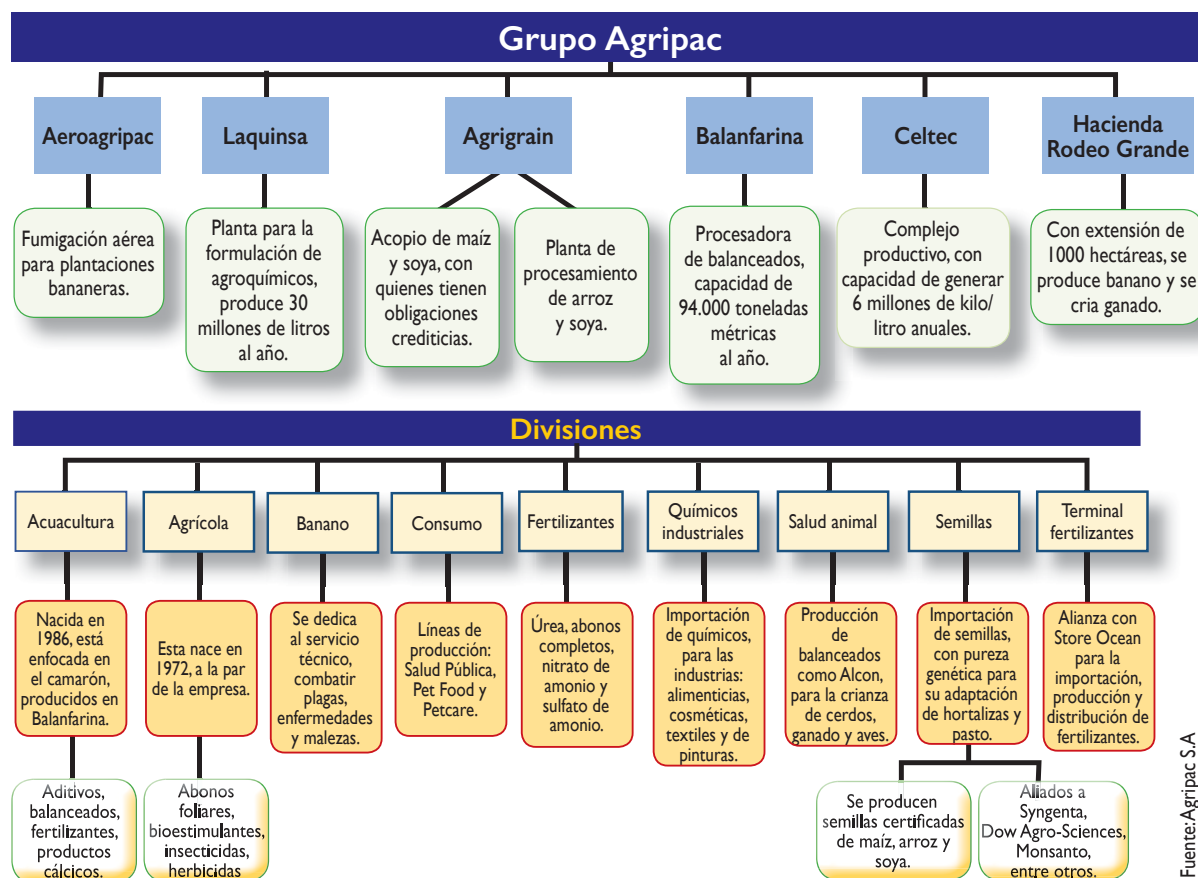
Concentra 30.000 productores		Más de 30.000 hectáreas	
Registra actualmente			
1.000 distribuidores	1.100 colaboradores	166 puntos de venta	reportan 285 millones en ventas

33. Comercializadora de granos.

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

tanto gana por cobro de deuda y por mano de obra campesina sin pago. La empresa mantiene atados a los productores y genera dependencia a sus productos y a su compra de producto.

El grupo Agripac tiene una alta diversificación, como podemos ver en los cuadros. Están presentes en nueve ramas productivas: acuicultura, agrícola, banano, consumo, fertilizantes, químicos industriales, salud animal, semillas y terminal de fertilizantes.



Fuente: Agripac S.A

Balanfarina y su planta ubicada en la vía Durán-Tambo, establecida apenas siete años después de la fundación de Agripac en 1979, fue pionera en la elaboración y procesamiento de balanceados. Entre los años 2015 y 2016 se invirtieron un total de 8 millones de dólares en esta planta. Para 2012 se tenía una producción de 12.500 toneladas mensuales y para 2017 esta cantidad ha llegado casi a duplicarse al llegar a las 21.500 toneladas por mes. El almacenamiento, de la misma forma, pasó de 2.800 a 4.500 toneladas para productos terminados, y para materiales de 1.650 a 2.500 toneladas. El aumento de la producción viene con el respaldo de autoridades locales y nacionales. En la fotografía adjunta, vemos, en el corte de cinta de la planta de balaceados, al heredero Nicholas Armstrong, director comercial de Agripac S.A.; Alexandra Arce,³⁴ alcaldesa de Durán; Santiago León,³⁵ ministro de Industrias y Productividad 2016 y a Gustavo Wray,³⁶ gerente general de Agripac.

La estructura organizativa de la empresa nos da cuenta, como hemos mantenido al inicio del trabajo, que es una empresa familiar y altamente diversificada. A continuación profundizamos en los directivos de Agripac.



blog.cemdes.org/noticias/item/1802-balanfarina-planta-de-balanceados-de-agripac.



El directorio de la empresa:

De izquierda derecha Pedro Kam Paw, Director Operaciones; Gustavo Wray, Gerente General; Colin Armstrong, Presidente Agripac; Nicholas Armstrong, Vicepresidente Agripac; Almudena Cardenal, Directora Recursos Humanos, Francisco Luna, Director Finanzas; Alfredo Ledesma, Departamento Legal.

Fuente: <http://www.bananaexport.com/empresas/index.htm>.

34. Ex concejal y asambleísta en 2013 por Alianza País.

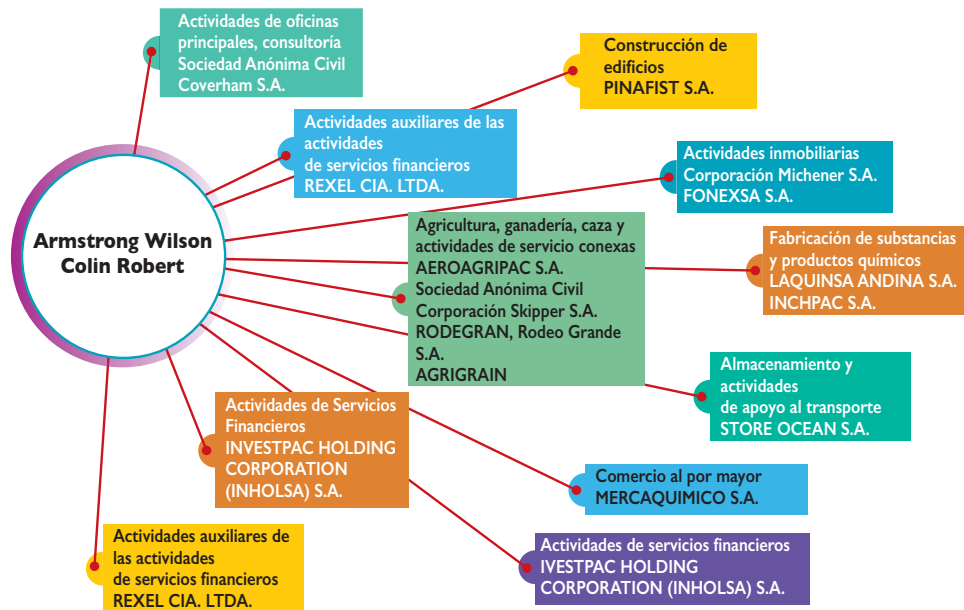
35. Ex gerente general de la empresa pública El Telégrafo, medio escrito oficial, ex director general, presidente del Directorio y gerente general del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, entre 2007 y 2011.

36. Ex funcionario de Unilever.

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?



Fuente: <http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=11067>



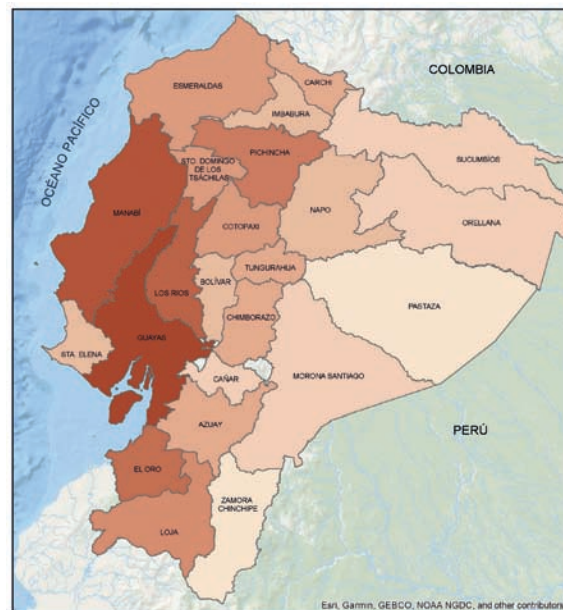
Con este directorio familiar vinculado a innumerables áreas económicas y productivas, Agripac ganó, por ejemplo, la licitación para la importación y venta de vacunas para la fiebre aftosa, las cuales provienen del grupo Limor de Colombia.

La diversificación de la empresa, sus enclaves en otras áreas estratégicas de negocios y sus cercanías con las élites políticas hace que crezcan de manera significativa, como se puede observar en el mapa de expansión de Agripac y el gráfico que señalamos.



Élites económicas y élites políticas: Los directivos de la empresa, Grecia Cando, Rafael Wong, Cecilia de Armstrong, Colin Armstrong, Pierina Correa (hermana del ex presidente Rafael Correa) y Eduardo Peña.

AGRIPAC S.A. / 2017



Directorio de Guayaquil de la Cámara de Industrias y Comercio Ecuatoriano-británica ³⁷			
Nombre	Cargo Cámara	Entidad	Cargo Entidad
Nicholas Armstrong	Presidente	Agripac	Vicepresidente
Gustavo Wray	Vicepresidente	Agripac	Gerente General
Cristina Moreno	Directora	Consulado de Gran Bretaña	Agregada Comercial
Trevor Harding	Director	Security Max	Presidente
Alfredo Ledesma	Director	Agripac	Abogado Corporativo
Ivo Ravelli	Director	Seatrade	Gerente General
Andres Bolek	Director	Cervecería Nacional	Director de Asuntos Corporativos
Matthew Haynes	Director	Agripac	Gerente de Importaciones

37. Fuente: <http://camarabritanica.com.ec/es/directiva-guayaquil/>.

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?



Expansión de la empresa Agripac

Aumento de Capital Social (Actual USD. 30'733.546)

Constitución	1972	s./ 50.000	1973:	en s./ 950.000
	1974	en s./ 4'000.000	1976	s./ 10'000.000
	1978	s./ 10'000.000	1981	s./ 25'000.000
	1983	s./ 56'000.000	1985	s./ 125'000.000
	1988	s./ 619'000.000	1990	s./ 1.650'000.000
	1991	s./ 2.500'000.000	1996:	s./ 15.000'000.000
	1998:	s./ 15.030'000.000		
	2000:	Transforma su capital	s./ 40.000'000.000	suces a \$ 1'600.000 dólares
	2002	\$ 1'438.435	2003	\$ 1'385.000
	2004	\$ 908.742	2005	\$ 1'197.895
	2006	\$ 1'792.712	2007	\$ 1'151.000
	2008	\$ 3'402.862	2009	\$ 2'282.700
	2010:	\$ 2'252.200	2011	\$ 8'200.000
	2012:	\$ 1'000.000	2015:	\$ 2'540.000
	2016:	\$ 1'582.000		

Fusiones por Absorción

- 1997 Industrial Semillas Continental C.A. (CONTISEM) y ELECTROBA S.A
- 2002 Corporación Michener S.A.
- 2006 BANDURRIACORP S.A., DISTRIBUIDORA ALMAGRIPAC S.A. y FRANCOVEST S.A
- 2008 AGRIGRAIN S.A. y CELTEC S.A.
- 2009 AGROINDUSTRIAL BALANFARINA S.A. y ECOFUM S.A.
- 2011 LAQUINSA ANDINA S.A.

Fuente: <http://www.agripac.com.ec/>.



John Abell (i), director ejecutivo de la Cámara de Industrias y Comercio Ecuatoriano Británica; Joaquín Hernández Alvarado, rector de la UEES; Galo García Feraud, presidente del Consejo Consultivo de la UEES; Ramón Jiménez Carbo, presidente del Comité Arbitral de la Cámara Ecuatoriano-Americana, y Nicholas Armstrong Luna, presidente de la Cámara de Industrias y Comercio Ecuatoriano-Británica. AFP.



Los análisis respecto de las evoluciones en la agricultura suelen caer en el error de analizarla como un ente autónomo, mirando solo sus dinámicas internas, pero la agricultura en un contexto capitalista, como es el Ecuador contemporáneo, debe ser analizada no solo articulada a la industrialización sino asumiendo un rol de subordinada a las determinaciones del modelo de acumulación predominante en una fase histórica determinada.

En lo que vamos del siglo XXI el Ecuador se caracteriza por el despliegue de un ciclo de animación capitalista (Acosta: 2017), luego de la crisis financiera de fines de los noventa, más en concreto de modernización capitalista, en unos momentos bajo animación privilegiada de los capitales privados (2000-2006, y ahora 2018-2019), en otros momentos bajo animación de capitales estatales (2007-2017).

Una modernización capitalista que va atada al modelo primario exportador, predominante en el Ecuador desde inicios del siglo XX, que largo tiempo tuvo como eje la agroexportación: recordemos los tiempos de auge cacaotero y luego del auge bananero, hasta que a mediados de los años 70 la “locomotora” primario exportadora pasa a manos de las empresas petroleras, privadas (nacionales o internacionales), y/o estatales. En años recientes la posta va pasando al extractivismo minero.

Un asunto clave cómo la industrialización de la agricultura ha estado atada a las estrategias de los grupos económicos tradicionales, que emergen como evolución de las viejas oligarquías terratenientes, van configurándose como poder político y económico regionales, en la diversificación de sus líneas económicas hacia otras actividades primarias como puertos, turismo e incluso la propia minería.

En tiempos recientes, estos grupos económicos predominantemente locales se van articulando a las grandes empresas transnacionales y eso configura una variante que le da especificidad al momento actual, que es analizado en el presente libro.

Francisco Hidalgo Flor

Ex Decano de la Facultad de Ciencias Sociales y Humanas
y profesor de Sociología Agraria de la Universidad Central del Ecuador



Sociedad Agrícola e Industrial San Carlos S.A.

Origen y evolución

El Ingenio San Carlos empieza su historia a partir de una pequeña finca (800 cuadras de caña de azúcar) en el sitio denominado Playa de Piedra, donde confluyen los ríos Chimbo y Chanchán. Esa propiedad fue adquirida por Carlos Lynch, próspero comerciante establecido en Guayaquil y propietario de la fábrica de cigarros La Marina.³⁸ En 1893, Lynch instaló una moderna maquinaria para fabricar azúcar. Luego compró la hacienda *Conducta* que perteneció a D. Vicente Rocafuerte (Sarmiento y Díaz, 2005; Alcívar, Cajas, y otros., 2011).

A partir de 1912, comenzó a expandirse al norte del río Chimbo. En 1915, mediante un préstamo al Banco Comercial y Agrícola empezó la ampliación industrial con la compra de nueva maquinaria. En 1927, el Banco Comercial y Agrícola tomó a cargo la administración del Ingenio San Carlos. Con la crisis bancaria de 1937 en Ecuador, este banco cerró sus puertas. “Al decenio de los treinta Marcos Aguirre³⁹ (...)

Ingenio San Carlos. Inicio



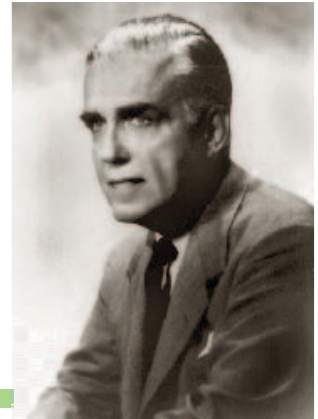
38. <<https://es.scribd.com/doc/89390578/Marcelino-Mariduena>>.

39. Juan X. Marcos Aguirre fue uno de los empresarios agro exportadores más importantes del país del siglo XX. <<http://www.expreso.ec/guayaquil/el-centro-tiene-edificios-habitados-por-sombras-MY706934>>.

Los Grupos Económicos Agroalimentarios

Juan X. Marcos Aguirre, vinculado a la élite bancaria que se fortaleció durante la época de la plutocracia, posterior a la Revolución Liberal, hizo fortuna aprovechándose de los “grancacao” que vivían por Europa, mientras sus haciendas quedaron en manos de administradores, representantes y banqueros. Diversificando sus inversiones, compró el Ingenio San Carlos al mismo banco donde trabajó. Aprovechando del poder económico y político se asoció en 1940 con Luis A. Noboa Naranjo y “propuso varios negocios porque acababa de subir a la presidencia de la República el Dr. Carlos Alberto Arroyo del Río, su abogado y amigo personal de muchos años. Arroyo dictó un decreto que favoreció a las industrias azucareras permitiéndoles renovar sus maquinarias sin el requisito de los impuestos de importación, beneficiando principalmente a los ingenios Valdés y San Carlos”.

<https://archive.is/yH6b#selection-2559.0-2559.583>.



junto con Lorenzo ToTous L. y los hermanos Mariano y Florentino González A. compraron la mayoría de las acciones del Ingenio San Carlos, que pertenecían al Banco Comercial y Agrícola en liquidación”.⁴⁰ En 1938, se conformó, en la ciudad de Guayaquil, la Sociedad Agrícola e Industrial S.A, cuyo principal objetivo fue administrar los negocios y actividades del ingenio, su primer gerente fue el expresidente Juan de Dios Martínez Mera; en 1945, le sucedió en el cargo Agustín Febres Cordero.⁴¹ Posteriormente, la presidencia fue asumida por Juan X. Marcos Aguirre (uno de los más importantes empresarios ecuatorianos entre 1930 y 1975, aproximadamente).

Entre 1950 y 1959, la empresa construyó el hospital San Carlos, el primer mercado, el barrio San Vicente y cuatro barrios más, con viviendas para los trabajadores, atrayendo a la numerosa mano de obra requerida por la industria. Se instaló la primera planta eléctrica y se construyó la carretera a San Carlos.

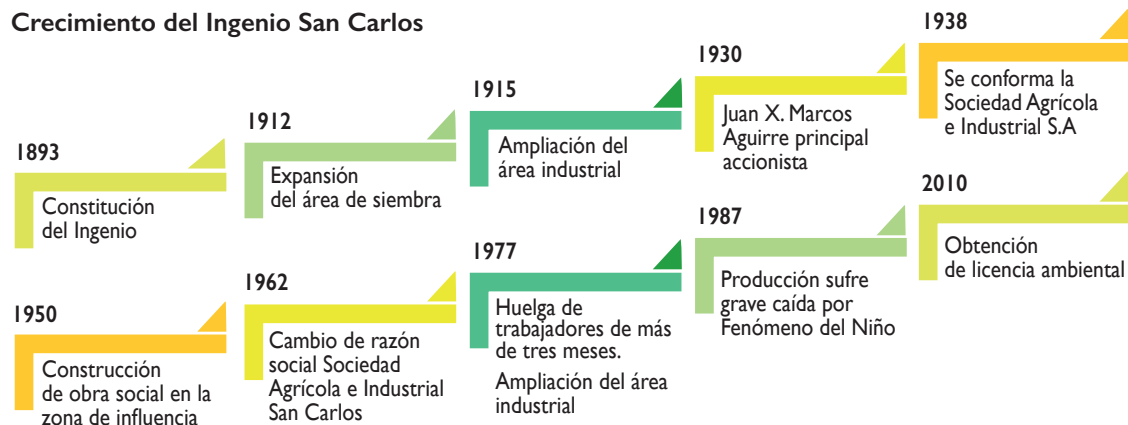
En 1962, la compañía cambió su razón social a la de Sociedad Agrícola e Industrial San Carlos S.A. En los años 70, se vive una huelga con penosas consecuencias para los trabajadores y la empresa. Esa huelga duro más de

40. https://www.pressreader.com/@Viviana_Quishpe.1/csb_TxPsbSN6gXBkBcn_ufEb0RqsXYkFC-KadjVDE6HNNHQ4, consulta 25 de febrero de 2018.

41. Hermano del ex presidente de la República, León Febres Cordero.

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

Crecimiento del Ingenio San Carlos



tres meses en la que los trabajadores exigían: “pago del saldo de utilidades correspondiente al año 1976, retiro de la petición de vistos buenos y retorno de 28 trabajadores despedidos”.⁴² A partir de ese momento, ambas partes redefinen su relación laboral y se producen avances notables en las negociaciones bilaterales de contratos colectivos que pasan a formar parte de la normativa aún vigente. En 1977, se inició una nueva ampliación industrial del ingenio para aumentar la capacidad instalada de molienda, con financiamiento de la Corporación Financiera Internacional (IFC) y participación de bancos privados internacionales.⁴³

En 1980, asume la dirección de la empresa Mariano Gonzáles Portes quien, al posesionarse como ministro de Agricultura y Ganadería, deja la dirección de la empresa, de manera interina, al Dr. Miguel Macías Hurtado (1992-1996). Hasta la actualidad, Mariano Gonzáles Portes es presidente

42. <http://www.pcmle.org/EM/spip.php?article8314>, consulta 22 de febrero de 2018.

43. “Xavier Marcos había sido gerente general del ingenio desde 1978 y conocía muy bien el mercado y la empresa en la que había trabajado desde 1960” Este contenido ha sido publicado originalmente por revista *Líderes* en: <http://www.revistalideres.ec/lideres/san-carlos-proyecto-cogeneracion-electrica.html>.

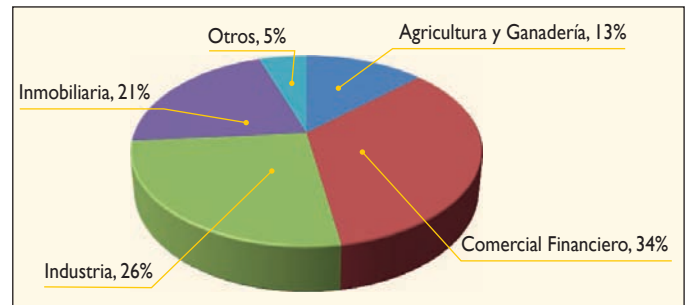
del directorio. Entre 1982-1983, durante el fenómeno de El Niño, la producción decayó afectando severamente a la industria; sin embargo, al cabo de una década, el área cosechada se amplió a más de 18.000 hectáreas, alcanzando un récord de producción, superado nuevamente en 1996 con 2'523,788 sacos de 50 kilos. En 1999, la Sociedad Agrícola e Industrial San Carlos realiza la escisión de la compañía para crear INVERSANCARLOS S.A, con la finalidad de crear un *holding* para la inversión en la compra de acciones, o participaciones, de otras compañías con una duración de 100 años.⁴⁴

En 2000, en el transcurso de cuatro zafas, se logró romper el récord nacional por tres ocasiones, fijándolo en 3'076.160 sacos de 50 kilos con un importante aumento del área agrícola cosechada (23.284,21 hectáreas). En 2004, se tramita la licencia ambiental Proyecto Cogeneración y, en 2010, el Ingenio San Carlos obtiene la licencia ambiental.⁴⁵

Estrategias de acumulación y expansión

La teoría del “burgués trípode” (Torres Rivas en Pástor, 2016) plantea que en Latinoamérica existe una diversificación de los intereses e inversiones de los grupos económicos. La diversificación permite que una misma entidad

Diversificación de intereses e inversiones de San Carlos S.A



Fuente: Superintendencia de Compañías

44. Pág. 73 escritura Número 0000908 escisión y disminución de capital de la compañía anónima denominada Sociedad Agrícola e Industrial San Carlos S.A. y creación de otra compañía anónima denominada Inversancarlos S.A.

45. <http://www.sancarlos.com.ec/portal/es/web/ingeniosancarlos/historia-san-carlos>.

mantenga interés e inversiones en la agricultura de exportación, el sector industrial y el comercial financiero, al mismo tiempo. De esta manera las empresas acumulan y expanden su poder económico.

En Ecuador los grupos económicos han consolidado su economía gracias a la implementación de dos estrategias principales: la generación de lazos familiares excluyentes y el impulso de inversiones diversificadas, que han expandido el campo de acción de los grupos económicos (Pástor, 2016). A continuación, vamos a indagar sobre esta segunda estrategia.

En el caso de la Sociedad Agrícola e Industrial San Carlos S.A. se ha implementado la diversificación de intereses e inversiones económicas. En este punto es necesario anotar que la Sociedad Agrícola en el año de 1999 realizó la escisión para crear INVERSANCARLOS S.A.

En la actualidad la Sociedad Agrícola e Industrial San Carlos S.A. está conformada por 65 socios entre empresas, asociaciones y personas naturales.

De ese total, 38 empresas registran actividades económicas relacionadas con los sectores comercial financiero, industria, inmobiliaria, agricultura y ganadería y otros. La diversificación de las inversiones se distribuye de la siguiente manera: el 34%, equivale a trece empresas y se ubican en el sector comercial financiero; el 26%, es decir diez empresas, están en la industria; el 21%, ocho empresas, abarcan el negocio inmobiliario; el 13% que involucra a cinco empresas, se encuentran en la agricultura y ganadería; mientras que el 5%, que representa a dos empresas, se encuentran en el rubro de otros. Además, existen 27 socios menores que no registran actividad económica.

Sociedad Agrícola e Industrial San Carlos S.A.

Patrimonio: US\$ 442'790.420,00 (SRI)

65 socios entre empresas, asociaciones y personas naturales.
Es parte de la Cámara Ecuatoriano Británica

Uso del agua: el 69,29% proviene de aguas subterráneas, el 29,69 es producto de los ríos circundantes, el 1,02 son aguas residuales de otra organización (ver anexo 2).

Empresas y socios de la Sociedad Agrícola e Industrial San Carlos S.A.

Nº	Razón Social Integrante	Actividad Económica Registrada
1	AGENCIAS Y DISTRIBUCIONES INTERANDINAS S.A.,ADISA	Venta al por mayor de productos farmacéuticos, incluso veterinarios.
2	AGRÍCOLA E INDUSTRIAL PRIMOBANANO S.A.	Desarrollo y explotación agrícola en todas sus fases, desde el cultivo y su extracción hasta su comercialización tanto interna como externa, etc. Cultivo de bananos y plátanos.
3	AGRÍCOLA LASVILLAS S.A.	Actividades agropecuarias y forestales en genera, la comercialización tanto interna como externa, el desarrollo y explotación ganadera en todas sus fases; la industrialización y comercialización de productos agrícolas, etc.
4	AGRITALISA,AGRÍCOLA TALISMAN S.A.	Su actividad predominante es dedicarse a la explotación agrícola y ganadera en predios rústicos de su propiedad o de terceros. Cultivo de caña de azúcar.
5	ANCELCORP S.A.	Servicios transitorios de organización o coordinación de operaciones de transporte y flete por tierra, mar y aire.
6	ANDREY ARNAL S.A.ANDREYARNAL	Fabricación de sustancias y productos químicos.
7	BOTICAS UNIDAS DEL ECUADOR C.A.	Venta al por mayor de productos farmacéuticos, incluso veterinarios.
8	CARBOGAS S.A.	Producción de gas para su suministro mediante la destilación del carbón a partir de subproductos de la agricultura o a partir de desechos.
9	CASA Y CAMPO INMOBILIARIA S.A. CACINSA	Actividades inmobiliarias.
10	CASA Y CAMPO S.A. CYCSA	Actividades inmobiliarias.
11	COMPAÑÍA NACIONAL DE MELAZAS CIA LTDA	Elaboración y refinado de azúcar de caña y melaza de caña; remolacha azucarera, etcétera.
12	DANYVER S.A.	Actividades administrativas y de apoyo de oficina y otras actividades de apoyo a las empresas.
13	DOCONSA S.A.	Actividades inmobiliarias.
14	ELECTROBIOCORP S.A.	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado.
15	EXPORECICLA S.A	Recolección, tratamiento y eliminación de desechos, recuperación de materiales.
16	GAMAUNION S.A.	Podrá dedicarse a la explotación agrícola en todas sus fases. Cultivo de caña de azúcar.
17	GESTORQUIL S.A.	Actividades de oficinas principales; actividades de consultoría de gestión.
18	GETTAREQ S.A.	Venta al por mayor de maquinaria y equipo agropecuarios
19	IFECOR SA	Agricultura, ganadería, caza y actividades de servicios conexas.
20	INMOBIJUNIN S.A.	Actividades inmobiliarias.
21	INMOBILIARIA MALECÓN -1009 S.A. (INMALECON)	Construcción de edificios.
22	INMODIANA INMOBILIARIA DIANA MARIA S.A.	Actividades inmobiliarias.
23	INTERCIA S.A.	Actividades de procesamiento de desperdicios y desechos metálicos y no metálicos y de otros artículos para convertirlos en materias primas secundarias
24	INVERSANCARLOS S.A.	Actividades de servicios financieros, excepto las de seguros y fondos de pensiones
25	LA FERRETERA C.A.	La compañía se dedicará al comercio y en general a comprar, vender, importar, exportar toda clase de mercaderías y productos industriales, mineros y agrícolas, etc.
26	LABORATORIOS BI-FARMA C.A.	Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos de uso farmacéutico.

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

27	LABORATORIOS DR.A. BJARNER C.A.	Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos de uso farmacéutico.
28	LABORATORIOS ECU C. LTDA.	Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos de uso farmacéutico.
29	LOS FERRES S.A.	Actividades de servicios de apoyo para la explotación de minas y canteras.
30	PACIFICBUSINESS S.A.	Comercio al por mayor, excepto el de vehículos automotores y motocicletas.
31	PAPELERA NACIONAL S.A.	Fabricación de papel y de productos de papel.
32	PREDIMASA PREDIAL DIANA MARIA S.A.	Adquisición y beneficio de bienes raíces; podrá adquirir derechos y contraer obligaciones; y, realizar todo acto o contrato civil autorizado por las leyes, en relación con su objeto.
33	RESINAS DEL ECUADOR S.A. RESINESA	Venta al por mayor de materiales plásticos en formas primarias, caucho, fibras textiles, etcétera.
34	SERVITURIS C.A.	Venta al por mayor de combustibles líquidos nafta, gasolina, biocombustible incluye grasas, lubricantes y aceites, gases licuados de petróleo, butano y propano.
35	SOCIEDAD AGRÍCOLA E INDUSTRIAL SAN CARLOS S.A.	Elaboración de productos alimenticios.
36	SOCIEDAD FIDUCIARIA E INMOBILIARIA C.A.	La explotación agropecuaria, la gestión empresarial y administración de predios rústicos, la venta y distribución de productos agrícolas. Cultivo de bananos y plátanos.
37	SODERAL SOCIEDAD DE DESTILACIÓN DE ALCOHOLES S.A.	Venta al por mayor de bebidas alcohólicas
38	VALORES Y ADMINISTRACIONES S.A.	Compra, venta de acciones, bonos, toda clase de valores industriales o mercantiles, tomar a su cargo la administración de inmuebles y de cualquier otro negocio o actividades lícitas.

53	JORGE ERNESTO FERNÁNDEZ	N/R
54	JUXAMA INDUSTRIAL HOLDINGS LIMITED PARTNERSHIP	N/R
55	KLEBB INVESTMENTS LTD	N/R
56	MEGAHOLDINGS ASSETS	N/R
57	MOURY LAURENT MARCEL	N/R
58	PACIFIC SUGAR AND INVESTMENT COMPANY CV	N/R
59	PHILLIPE MARIE G DECENCIERE	N/R
60	REYES TOUS VERÓNICA MARÍA	N/R
61	SIDNEY VENTURES LIMITED	N/R
62	TORQUEMADA GLOBAL	N/R
63	UNION TEMPORAL CODANA S.A. Y SODERAL SOCIEDAD DE DESTILACIÓN DE ALCOHOLES S.A.	N/R
64	UNION TEMPORAL SODERAL S.A. PRODUCARGO S.A.	N/R
65	VILLACRÉS VÉLEZ MARÍA SOLEDAD	N/R

N/R = No se registra

39	ARROCHA MEDINA DAVIS ANTONIO	N/R
40	ASOCIACIÓN DE PROPIETARIOS DE LA URBANIZACIÓN PUERTO MOCOLI	N/R
41	BJARNER ELIZALDE DIANA	N/R
42	FIDEICOMISO 1400	N/R
43	FIDEICOMISO 1426	N/R
44	FIDEICOMISO ACCIONES PREDIMASA	N/R
45	FIDEICOMISO COSTANERA K13.5	N/R
46	GALAVORK SA	N/R
47	GONZÁLEZ BJARNER DIANA MARÍA	N/R
48	GONZÁLEZ BJARNER JOSÉ ANTONIO	N/R
49	GONZALEZ BJARNER MARIANO VICTOR	N/R
50	GONZÁLEZ PORTES JUAN ANTONIO	N/R
51	GONZÁLEZ PORTES MARIANO VICTOR	N/R
52	IGNACIO MARTÍNEZ FERNÁNDEZ	N/R

Fuente: SRI, <<http://www.sri.gob.ec/web/guest/home>> y SUPERCOR <<http://www.supercom.gob.ec/es/>>

Por otro lado, en la Sociedad Agrícola e Industrial San Carlos S.A., la diversificación de intereses e inversiones ha hecho que la principal fuente de ingresos, entre los años 2015 y 2016, la ubique entre las empresas del sector de la industria con 660'449.394 dólares. Luego se encuentran las

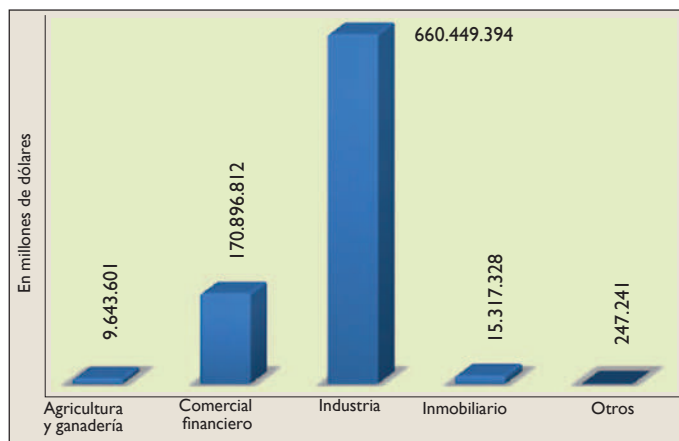
empresas del sector comercial financiero con 170'896.812 dólares. En tercer lugar, las empresas del sector inmobiliario con 15'317.328 dólares. En cuarto lugar, las empresas del sector de la agricultura y ganadería con 9'643.601 dólares. Al final, se encuentran otras empresas con 247.241 dólares.

Relaciones laborales

Retomando lo señalado en el apartado histórico, debemos señalar que el Ingenio San Carlos registra una importante huelga en octubre de 1977 que duró más de tres meses. Incidentes trágicos acontecieron previamente (diciembre, 1969), los trabajadores zafreiros trataron de tomarse las instalaciones de la empresa frente a lo cual las fuerzas de la policía y el ejército reaccionaron con violencia. El hecho dejó como saldo varios heridos, un zafrero muerto y algunos detenidos. Entre los heridos un zafrero debió ser amputado de una pierna. Juan X. Marcos era el encargado de la gerencia. Luego de las negociaciones con las autoridades competentes del más alto nivel el hecho concluyó con el aumento de un sueldo al salario de los zafreros.⁴⁶

En septiembre de 2017 más de 200 trabajadores del ingenio marcharon por las calles de Guayaquil exigiendo mejoras salariales.⁴⁷

Total de ingresos en dólares entre los años 2015-2016



Fuente: Sistema de Rentas Internas

46. <<https://www.pressreader.com/ecuador/memorias-porte%C3%B1as/20171210/281621010676031>>, consultado 15 de diciembre de 2017.

47. <http://www.ecuadorinmediato.com/Noticias/news_user_view/ingenio_san_carlos_paralizado--2024>, consultado 10 de enero de 2018.

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

La Sociedad Agrícola e Industrial San Carlos S.A. registra seis sindicatos,⁴⁸ un comité de empresa, una asociación, un club de empleados y tres sociedades. El Sindicato General de Zafreros del Ingenio San Carlos S.A. inició sus actividades comerciales en enero de 1984.⁴⁹ El 2016 se registra 1780 afiliados a los sindicatos e instituciones sociales.

Según el propio Balance Social de la Sociedad Agrícola e Industrial San Carlos, para el año 2015, se registraron las siguientes instituciones sindicales y sociales:

- Comité de Empresa
- Asociación de Trabajadores Azucareros
- Sindicato de Empleados
- Sindicato de Trabajadores
- Sindicato de Trabajadores de la Educación
- Sindicato de Taller de Energía y más Departamentos
- Sindicato de Trabajadores de Fábrica
- Sindicato General de Zafreros
- Sociedad Protectora de los Trabajadores
- Sindicato de Operadores de Maquinaria Agroindustrial S.O.M.A.A.
- Sindicato de Operadores y Mecánicos de Equipo Pesado S.O.M.E.P.
- Club de Empleados

Colaboradores según género		
	2015	2016
Colaboradores género femenino	6,75%	5,25%
Colaboradores género masculino	93,25%	94,74%
Total	100,00%	100,00%

Trabajadores Afiliados a Sindicatos (2012-2015)			
Año	Afiliados	No afiliados	Total
2012	1513	2248	3761
2013	1631	2121	3752
2014	1620	1995	3615
2015	1770	1638	3408
2016	1780	1551	3331

Personal General y Operacional		
Año	Total Operacional	Total General
2012	3158	3761
2013	3119	3752
2014	3001	3615
2015	2810	3408

Distribución por tipo de trabajadores (2012 al 2016)			
Año	Estables	Temporal	Total
2012	630	3131	3761
2013	607	3145	3752
2014	632	2983	3615
2015	639	2769	3408
2016	639	2692	3331

Fuente: Balance Social Sociedad Agrícola e Industrial San Carlos S.A. 2012-2015
Elaboración: Viviana Quishpe

48. Seis sindicatos: Sindicato de Empleados, de Trabajadores, de Trabajadores de la Educación, de Taller de Energía y más Departamentos, de Trabajadores de Fábrica, Sindicato General de Zafreros.

49. SRI

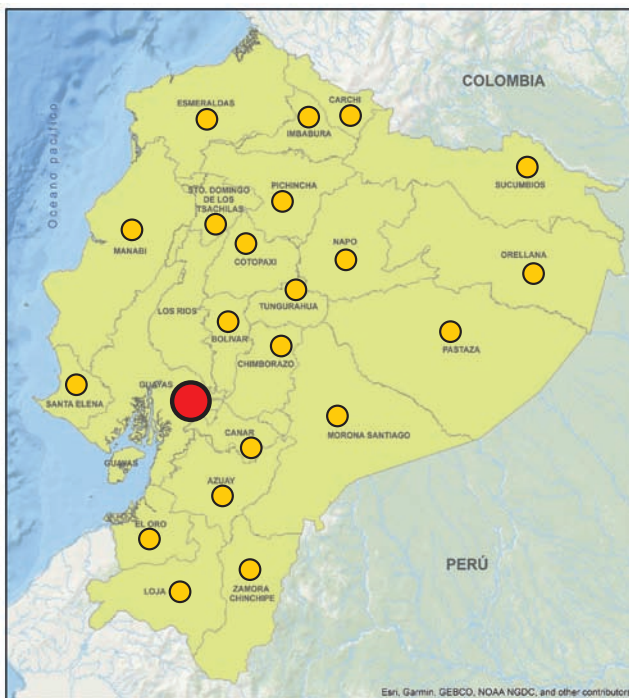
Según los datos de la empresa para el 2016 el 5,25% de trabajadores son de género femenino y el 94,74% de género masculino.

En el periodo comprendido entre 2012-2015 se registra una disminución del personal empleado en un 9,4%. La contratación de los empleados temporales ha disminuido en 12% en el mismo periodo. En 2015, el personal temporal contratado era del 81% del total, los zafreiros son la mayoría de ese porcentaje.

Esta agroindustria demuestra que la diversificación logra expandir capitales e intereses. Podemos ver, también, cómo las ramas de actividad se relacionan con la actividad agrícola, ganadera, inmobiliaria, industrial y comercial financiera. Lo que se inició como una empresa de fabricación de azúcar, hoy es un grupo comercial de grandes capitales que tiene su fuerte en el área comercial financiera. La producción de azúcar y derivados se comercializa a nivel nacional en los principales supermercados del país, como podemos ver en el mapa.

Actualmente, el área de cultivo de caña es de 25.000 hectáreas, ubicadas en los cantones Marcelino Maridueña, Naranjito y El Triunfo. La empresa cotiza en bolsa desde hace 25 años y existen algunos accionistas que superan el 10% del capital social de la compañía, que es de US\$133'000.000, y se reparte entre 981 accionistas.⁵⁰

Sociedad Agrícola e Industrial San Carlos. 2017



...existen algunos accionistas que superan el 10% del capital social de la compañía, que es de US\$133'000.000, y se reparte entre 981 accionistas

50. <http://www.sancarlos.com.ec/portal/es/web/ingeniosancarlos/quienes-somos>.

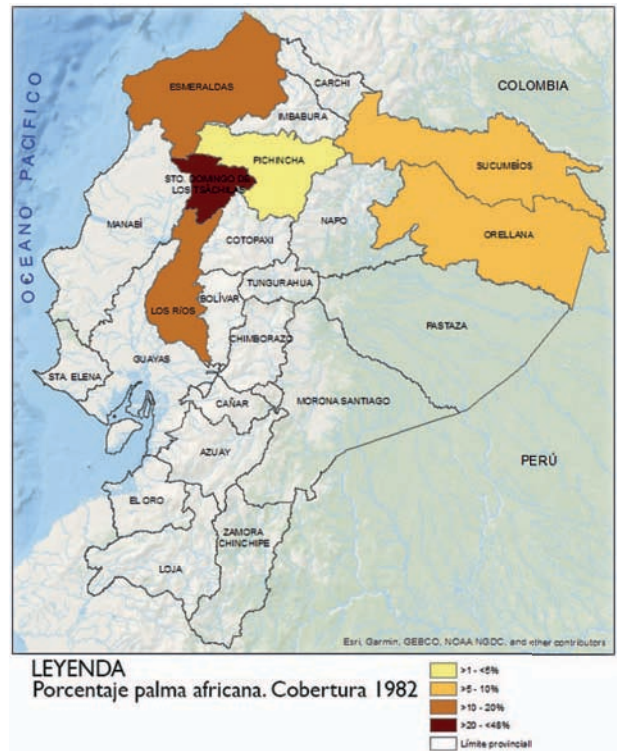
La Fabril S.A.⁵¹

La producción agroindustrial para el sector de los aceites y grasas ha sido uno de los sectores con el mayor proceso de concentración histórica (Fierro 1991, 113) a lo largo de toda su cadena. Ya desde la década de los 80, las principales empresas concentraban la producción: La Favorita (ahora parte del Grupo La Fabril) el 27%; Ales el 16,6%; Oleica el 12,9% y Danec el 14,5% (Fierro 1991, 113). Podemos ver en el siguiente mapa el uso y la ocupación de la tierra para el caso de la palma en este periodo.

Los actores que lideran la producción de aceite crudo de palma y sus derivados, así como su exportación, iniciaron su proceso de crecimiento y acumulación entre la década de los 60 y 70, inicialmente con la producción de aceites y margarinas y posteriormente, desde los 80-90 con la producción de aceite de palma. El siguiente mapa nos demuestra la expansión en los 90.

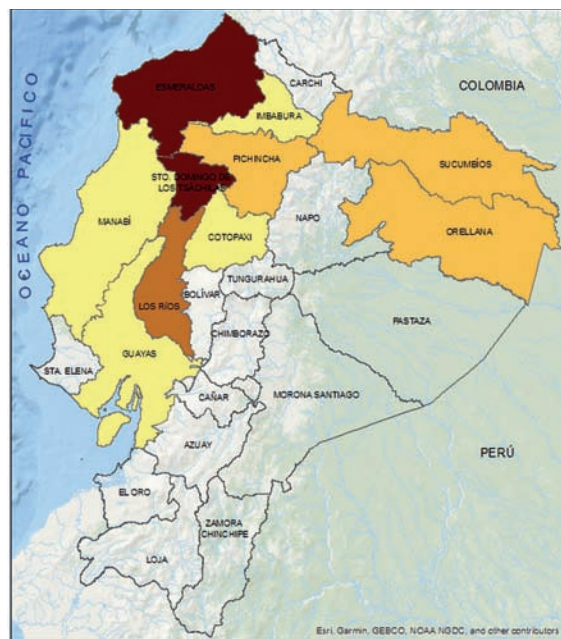
El nivel de concentración se mantiene hasta la actualidad: Industrias Ales y DANEC lideran la venta de aceites, grasas y margarinas, concentrando

Uso y ocupación de la palma africana. 1982



51. Lasso-González, Geovanna. En prensa. “La disputa de territorios en torno a la soberanía alimentaria: estrategias de poder y resistencia, procesos de reterritorialización y desterritorialización. Una mirada desde la ecología política”. Tesis para la obtención del Doctorado en Ciencia y Tecnología Ambientales. ICTA-UAB. Barcelona.

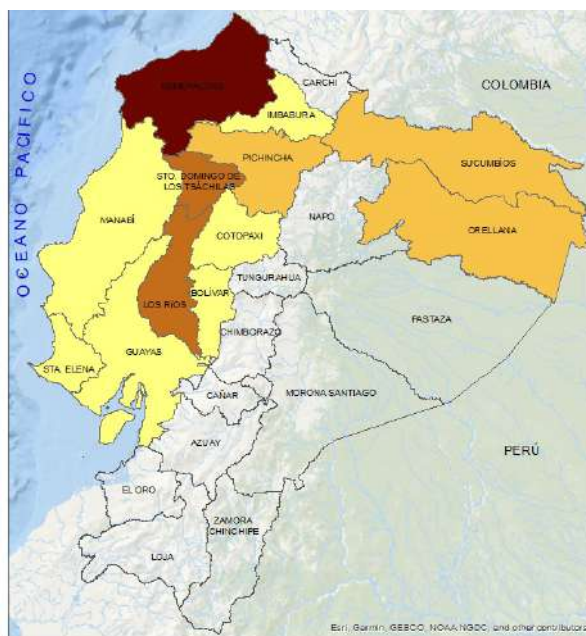
Uso y ocupación de la palma africana. 1990



LEYENDA
Porcentaje palma africana. Cobertura 1990

Yellow	>1 - 5%
Light Orange	>5 - 10%
Dark Orange	>10 - 20%
Dark Red	>20 - 40%
White outline	Límite provincial

Uso y ocupación de la palma africana. 2015



LEYENDA
Porcentaje palma africana. Cobertura 2015

Yellow	>1 - 5%
Light Orange	>5 - 10%
Dark Orange	>10 - 20%
Dark Red	>20 - 48%
White outline	Límite provincial

el 65% en 2006 y el 46% al 2013. Otros actores les siguen y han ido alcanzando mayor importancia: La Fabril concentra al 2013 el 9% de las ventas (solo a través de la Extractora Río Manso S.A), EPACEM S.A. el 8%, y el Grupo Oleana (antes Grupo Alzamora Cordovez) el 3% (CEDES, 2015). Para el 2015 vemos un modelo consolidado territorialmente presente en doce de las 24 provincias del país.

En el ámbito productivo, al 2013 en Ecuador existirían cerca de 7000 palmicultores, de los cuales el 63% serían pequeños productores, con menos de 20 hectáreas, 24% serían medianos productores, con predios entre 21 y 50 hectáreas, y el 12,9% restantes tendrían más de 50 hectáreas (ANCUPA:

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

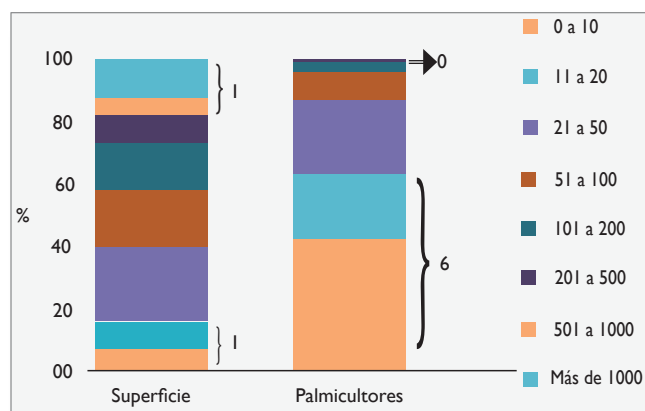
s/f).⁵² De este grupo, el 0,4% de productores tendrían predios de más 500 hectáreas. A pesar de que los pequeños productores son la mayoría, poseen apenas el 16% de la tierra, mientras que el 0,4% de productores con predios más grandes de 500 hectáreas, poseen el 18% de la tierra.

Estos grupos también lideran las exportaciones. A junio del 2012 La Fabril exporta el 25,10% del aceite crudo, CIECOPALMA (Grupo Oleana) el 29,89%, DANEC el 17,67%, Industrias ALES el 4,81%, EPA-CEM el 13,29% (Fedepalm s/f).⁵³

La Fabril, DANEC e Industrias ALES constan dentro de los principales grupos económicos del Ecuador, ocupando los puestos 24, 34 y 53 respectivamente, compitiendo con los grupos económicos vinculados con la actividad petrolera, financiera, de telefonía celular y agroalimentaria, quienes constituyen los principales grupos económicos del Ecuador (SRI, 2016).

Para tener una idea del tamaño de estas empresas, de acuerdo al Servicio de Rentas Internas (SRI), en el año 2015 los ingresos de La Fabril fueron de USD 589,2 millones, los de Industrias ALES llegaron a USD 461,4 millones y los de DANEC a USD 393,8 millones. Sus activos a este año ascendieron a USD 676,4 millones en el caso de La Fabril, a 529,7 millones para Industrias ALES y a USD 345,9 millones para DANEC. A continuación, analizaremos con más detalles al grupo económico La Fabril, por ser el grupo con el mayor nivel de acumulación dentro de este sector.

Distribución de la tierra y por tamaño de la UPA



Fuente: ANCUPA s/f, elaboración propia

52. Información facilitada por ANCUPA. Cálculos realizados en base al censo palmicultor del 2005.

53. Información facilitada por FEDEPAL.

Origen y evolución⁵⁴

Los orígenes de la compañía La Fabril S.A. se remontan a 1935, año en el que se constituye legalmente. Su actividad económica inicial fue el comercio textil. En 1968 inicia la comercialización de algodón en rama y, posteriormente, como desmotadora de algodón y procesadora de semilla de algodón, actividad que inicia en la planta INALCA que pertenecía a la familia González Artigas Díaz, ubicada en el barrio de Tarqui de Manta.

Inicia la extracción de aceite de algodón en 1973, cuando adquiere una procesadora de semillas. En ese entonces producía 20 toneladas al día de aceite de semilla de algodón.⁵⁵ Ya que la producción de algodón nacional era solo de temporada, decide importar soya para dar continuidad a su producción de aceite. En la rama industrial de refinación de aceites y grasas vegetales inicia en 1978.

Uno de los principios y objetivos empresariales desde el inicio y hasta la actualidad, ha sido el encadenamiento vertical,⁵⁶ con el fin de minimizar costos de producción. Bajo esta lógica en 1981 integra dos empresas de-

La Fabril. Inicio



LEYENDA
— Límites territoriales provinciales (CONALI, 2018)
LA FABRIL
NÚMERO DE LOCALES LA FABRIL 1935/2006
1

54. La información de esta sección proviene de la página web de la empresa lafabril.com.ec, revista *Líderes* 2011 http://especiales.revistalideres.ec/2011/mas_respetados/la_fabril.html; revista *América Economía*, <https://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/enterese-de-los-planes-del-sucesor-del-imperio-de-la-fabril-en-ecuador> y de la sección de noticias de la página del Ministerio de la Producción, <http://www.produccion.gob.ec/espana-y-ecuador-unidos-por-la-inversion-privada-innovacion-y-transferencia-tecnologica/>.

55. http://especiales.revistalideres.ec/2011/mas_respetados/la_fabril.html.

56. Empresas unidas por jerarquía bajo un mismo dueño.

Crecimiento histórico de La Fabril SA.



dicadas a la producción y extracción de aceite de palma para solventar el autoabastecimiento de materias primas:

- a. Palmeras del Pacífico, desde 2006 Energy & Palma S.A., empresa que integra la extractora San Carlos y una plantación de palma aceitera de 4.200 hectáreas ubicada en la comunidad Carondelet, cantón San Lorenzo, provincia de Esmeraldas. Actualmente, la extractora San Carlos posee una capacidad de refinamiento de 27ton/hora, con una proyección de ampliación para llegar a las 60ton/hora.
- b. Extractora Río Manso EXA S.A., la cual integra cinco extractoras y un total de trece centros de acopio ubicadas en puntos estratégicos de las provincias de Esmeraldas y Santo Domingo. A través del acopio se relaciona con cerca de 2.000 palmicultores. Las extractoras tienen una capacidad instalada de procesamiento de fruta de 400.000 ton/año y una capacidad de procesamiento de nuez de palma de 70.000 ton/año.⁵⁷

En esta lógica, crea también una empresa de fabricación de envases plásticos para sus productos, garantizando el autoabastecimiento y la disminución de costos.

57. <<http://exariomanso.com/index.php/es/homepage/nuestras-capacidades>>.

Otra estrategia de este grupo ha sido la diversificación productiva, acompañada del principio corporativo de la innovación, como lo demuestran sus lemas: *nuestra pasión es innovar*, o *La Fabril, la industria de las ideas* (La Fabril 2014). Así, en 1983 añade a la producción de aceites, mantecas y grasas, la producción industrial de jabones de lavar. En la actualidad La Fabril tiene 32 marcas que abarcan productos alimenticios terminados para el consumo del hogar (aceites, margarinas, mantecas, aderezos, untables y coberturas), productos para la industria alimenticia (sucedáneos del chocolate, grasas para galletería, confitería y panadería, grasas para heladería y para frituras, sucedáneos de la grasa de cerdo para la elaboración de mortadelas y salchichas, sucedáneos de cremas para *toppings*). Tienen además una línea del cuidado del hogar (detergentes líquidos y en polvo, suavizantes, jabones y lavavajillas), cuidado personal (jabones de tocador, pasta de dientes y cuidado capilar), productos para la industria no alimenticia (fabricart, soya RCB50, biodiesel, gliconer y ácidos grasos), la industria animal (avícola, piscícola/acuícola, ganadera) lafabril.com.ec.

Un hito en el crecimiento del grupo es la adquisición del negocio de aceites y grasas de Unilever Best Foods en el 2002. Este negocio incluye la unidad productiva y las marcas de aceite La Favorita, La Favorita Light, Criollo, La Favorita Achiote y las marcas de margarina Marva, Hojaldrina, entre otras. Esta adquisición le permite constituirse como la empresa más grande del país en el sector aceites y grasas comestibles.

Su producción está destinada también al mercado internacional, en el cual incursiona desde 1991. Actualmente exporta una gran variedad de pro-

Plantaciones, extractoras y centros de acopio pertenecientes a La Fabril

Plantaciones			
Nombre	Ubicación	Hectáreas	
Energy&Palma	Esmeraldas	4.200	
Extractoras			
	Nombre	Ubicación	Capacidad
Extractora Agrícola Rio Manso S.A.	Río Manso	Santo Domingo	400000 tn/año
	Monterrey	Esmeraldas	
	Tysaisa	Esmeraldas	
	La Comuna	Esmeraldas	
Energy&Palma S.A.	San Carlos	Esmeraldas	27 tn/hora

Fuente: energypalma.com; exariomanso.com.

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?



Marcas y productos de uso masivo elaborados por La Fabril para uso doméstico



ductos alimenticios y no alimenticios a 16 destinos. Entre los productos no alimenticios está el biodiesel, el cual es exportado principalmente al Perú. En el 2013 exportaron 15.000 toneladas a este país, del cual cubren el 20% de su demanda (La Fabril, 2014).

Desde el 2014 incursionaron en la producción de aceite de palma orgánico y tienen la certificación orgánica para margarinas y cobertura de chocolate. Estos productos orgánicos abastecen cadenas de supermercados de Estados Unidos.

Las principales empresas nacionales e internacionales que compran sus productos son FritoLay, Unilever, Nestlé, Watt's, Danica, Carozzi, Colgate-Palmolive, Cargill, PetroPerú (biodiesel) (La Fabril 2014).

La última incursión del grupo La Fabril, buscando llegar a más mercados, es la unidad de negocios SERVEI, con el cual busca “comercializar y brindar

La Fabril. Listado de complejos industriales, bodegas y oficinas

Ciudad	Dirección
Montecristi: Complejo Industrial	Km 5.5 Vía Manta – Montecristi
Guayaquil Plantas La Favorita	Km. 14.5 Vía Daule
Bodegas/Oficinas	
Tulcán	Av. San Francisco 65 - 149 y Argentina, Barrio la Habana
Ibarra	Eduardo Almeida #184 y Teodoro Gomez, Sector Yacucalle
Quito	Av. Jose Andrade No-OE1Y Juan de Selis
Santo Domingo	Vía a Quevedo Km 3.5 y Av. de los Colonos
Ambato	Barrio Sagrado Corazón de Jesús Jurisdicción de la parroquia Huachi Grande
Cuenca	Carlos Tosi 4-95 y Av. Octavio Chacón. Vía a Catamarca (Parque Industrial)
Machala	Madero Vargas, vía al puerto. Edif. Dimesa, 2do piso ofic. 2
Río Manso, Patricia Pilar	Km 41 vía Santo Domingo, Quevedo
Planta Monterrey,	Sector Monterrey, La Concordia
Planta Tysaisa	Km 51 Santo Domingo, Quinindé-La Concordia.
Planta La Comuna	Recinto La Comuna, Vía a la Sexta, Quinindé
Cupa, Centro de compras y atención al productor	Vía Quinindé, Esmeraldas.
Extractora San Carlos	Comunidad Carondelet
Plantación Energy & Palma	

soluciones integras a los negocios de restaurantes, hoteles y caterings (HO-RECA) en Ecuador”, bajo el lema “La Fabril impulsa tu negocio” esta unidad de negocios provee al cliente institucional de productos (los mismos mencionados anteriormente pero en formatos de galón), capacitación en limpieza y buenas prácticas de manufactura, escuelas de gastronomía, asesoría comercial y distribución a nivel nacional. Actualmente las firmas empresariales vinculadas a este servicio son Swissotel Hotels & Resorts, Hilton Colon Quito, Tambo Real Hotel & Suits, Hotel Quito.com, Radisson Hotels & Resorts, Howard Johnson Guayaquil, Sheraton Hotels & Resorts, Café Bombon’s y Cyrano Panadería y Pastelería.

Representantes y lazos económicos y políticos

El grupo La Fabril S.A. al 2016, se compone por 31 integrantes, entre sociedades nacionales e internacionales y dos personas naturales: Carlos Esteban González Artigas-Díaz,⁵⁸ presidente, representante legal y presidente del Directorio.



Carlos Esteban
González Artigas-Loor

Carlos Esteban González Artigas-Loor,⁵⁹ apoderado legal y vocal principal del Directorio. Son los dueños fundadores y constan como el grupo raíz.

Conforman también este Directorio: Santiago Francisco Terán Dammer, vocal principal; consta también como director financiero y de planeación. Víctor Hugo Loayza Icaza, vocal principal, quien también ejerce las funciones de primer vicepresidente de la Cámara de comercio de Manta. Héctor Ramiro Pérez, es vocal principal. Los miembros del directorio son socios de la Cámara de Comercio Ecuatoriano-Americana.

Tal como lo plantea Fierro (1991), el Estado ha jugado un rol fundamental en los procesos de acumulación en el Ecuador. Esto se puede ejemplificar en el caso de la palma a través de tres hechos principales (no vinculados directamente con La Fabril):

1. En 1978, el Instituto Ecuatoriano de Reforma Agraria, IERAC, concesiona a las más grandes palmicultoras en la Amazonía ecuatoriana 10.000 hectáreas (de bosque nativo) cada una. Los beneficiarios fueron: Palme-



Carlos Esteban
González Artigas-Díaz

58. Compañero de escuela de Roberto Isaías y Fidel Egas. <http://www.ekosnegocios.com/negocios/REV_default.aspx?edicion=227&idr=1>.

59. Estudió en la Escuela de Negocios Wharton de la Universidad de Pensilvania en Estados Unidos.

ras de los Andes, del Grupo DANEC; y, Palmoriente del Grupo EPACEM (Ashley, 2010).

2. En 1988, Juan José Pons, ministro de Industrias, duplica el precio de los aceites y grasas comestibles (Fierro 1991). Pons estaba vinculado al grupo OLJACE. Su política favoreció principalmente al sector industrial productor y comercializador de aceites y grasas y, en este sentido, La Fabril constituiría también un actor beneficiario.
3. En 2002, el gobierno de Gustavo Noboa Bejarano, ex dueño de Aceites La Favorita, legaliza la expansión de cultivos de palma sobre el patrimonio forestal del Estado. Al norte de Esmeraldas, cambia la categoría de uso del suelo: de patrimonio forestal del Estado a tierra de uso agrícola (Buitrón 2001).

El sector palmicultor se beneficia actualmente de una serie de políticas públicas enmarcadas en el Plan de Mejora Competitiva de la Palma Aceitera (PCM), construida por actores públicos (MIPRO, MAE, MAGAP, PRO-ECUADOR, INIAP) y privados (FEDEPAL, ANCUPA). Su producción además está alineada con el Plan Nacional para el Buen Vivir y con la Estrategia de Cambio de Matriz Productiva (CORPEI,⁶⁰ 2014a).

Entre los beneficios de estas políticas están:

- Duplicar su producción a través de la expansión de cultivos e incremento de productividad, utilizando semillas certificadas y variedades resistentes a la plaga de pudrición del cogollo (PC).
- Triplicar sus exportaciones a través del acuerdo comercial con la Unión Europea e inserción a mercados (CORPEI, 2014b), la diversificación de los mercados y productos, modernizar la comercialización interna.
- Fortalecer la asociatividad en la cadena, facilitar el crédito, generar excepciones fiscales, establecer zonas de expansión para el cultivo, entre otros puntos (CORPEI, 2014a).

60. CORPEI: agencia privada que sistematizó talleres de propuesta del PMC de la palma.

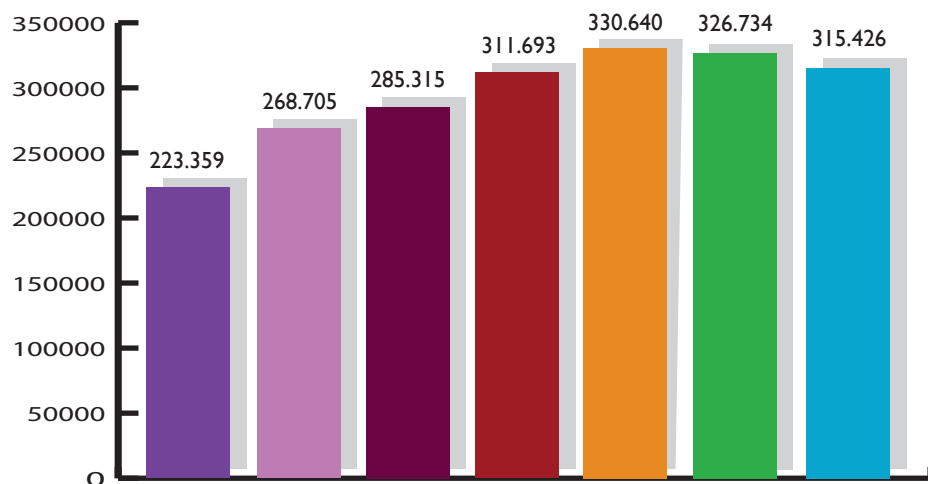
El Ministerio del Ambiente y el Ministerio de Agricultura, para facilitar la expansión, ha modificado la zonificación agroecológica del país. La nueva zonificación únicamente excluye las áreas protegidas y posee un carácter informativo, más no restrictivo (CORPEI, 2014a).

Relaciones, patrimonios, impuestos, paraísos fiscales, relaciones económicas e inversiones

De los 31 integrantes del Grupo La Fabril, cinco empresas son las que generan más del 99% de los ingresos, poseen el 87,9 de los activos y el 85,31% del patrimonio neto. Entre estas empresas se encuentra La Fabril S.A, Energy & Palma y Extractora Río Manso, vinculadas directamente con la actividad palmicultora y producción de aceite de palma y sus derivados.

Evolución de los activos totales de la Empresa La Fabril S.A. entre 2011 y 2017.

En miles de dólares



Fuente: La Fabril 2017

Principales integrantes del grupo La Fabril por ingresos, activos y patrimonio (2016)

Razón Social Integrante	Total Ingresos	%	Total activo	%	Total patrimonio neto	%
La Fabril S.A.	468.113.422	79,45	331.300.192	48,98	105.298.566	32,86
Holding La Fabril S.A.	13.336.279	2,26	100.893.142	14,92	81.585.422	25,46
Energy & Palma S.A.	12.787.427	2,17	108.654.217	16,06	77.361.081	24,14
Extractora Agrícola Río Manso EXA S.A.	73.421.109	12,46	29.747.031	4,40	6.878.333	2,15
Gondi S.A.	19.488.520	3,31	23.998.058	3,55	2.250.034	0,70
González Artigas Díaz Carlos Esteban	1.081.379	0,18	-		-	
González Artigas Looor Carlos Esteban	454.833	0,08	-		-	
Subtotal	588.682.969	99,91	594.592.640	87,90	273.373.436	85,31
TOTAL	589.185.282	100,00	676.428.269		320.431.077	

Fuente: SRI, 2016. Elaboración propia.

El Grupo La Fabril no tiene registros en los *Panama Papers*, aunque si en un paraíso fiscal y ha sido mencionada en el atraco de la Refinería del Pacífico, como intermediaria en la compra de los terrenos donde debía asentarse.

El crecimiento económico de estas empresas ha sido constante, tal como se observa en el caso de La Fabril S.A., parte mayoritaria del grupo económico analizado. De acuerdo a La Fabril, la clave de este crecimiento económico sostenido ha sido la inversión en innovación, que se evidencia en la diversificación de productos.

La acumulación de este grupo económico se da a costa de la naturaleza, de la conflictividad social y la explotación laboral, externalidades que, si bien no han sido cuantificadas, están registradas y no se pueden negar.

Los productos de mayor venta para la empresa son los alimentos con el 38,67% y los vinculados con higiene y cuidado, con el 26,69% y 20,96% respectivamente, es decir los productos que tienen mayor tiempo de producción y venta.

Acciones y principales accionistas

De las 5'979.911 acciones que componen la compañía, los principales accionistas son:

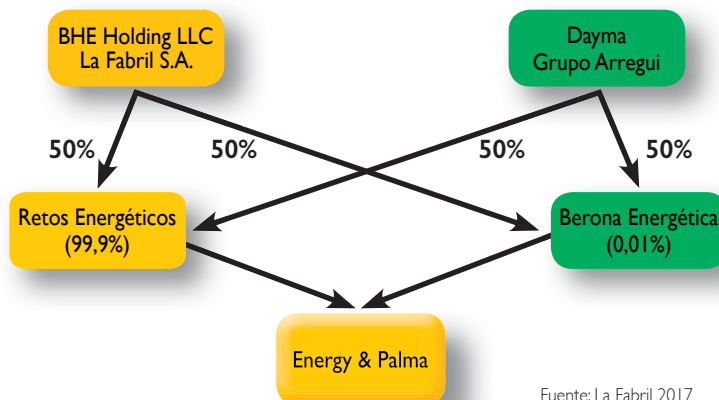
Accionista	Valor nominal	Capital suscrito	Número de acciones	% participación
Holding La Fabril S.A.	10	51'452.370	5'145.237	86,04
TOWERTRUST INC.	10	6'631.130	663.113	11,09
Nancy Atenaida Vásquez Alarcón	10	1'715.610	171.561	2,87
TOTAL	10	59'799.110	5'979.911	100

Fuente: La Fabril, 2017

Energy & Palma

Es una empresa que forma parte del grupo La Fabril, dedicada a los bio-combustibles para exportación, la conformación de la empresa Energy & Palma permite observar nuevamente una profunda diversificación, vinculación con capitales extranjeros y la interrelación con otros grupos económicos. Estrategia que usan los grupos económicos en los procesos de acumulación.

Conformación de la empresa Energy & Palma



Fuente: La Fabril 2017

Los accionistas de la empresa Energy & Palma son dos empresas de origen español: Retos Energéticos S.L. y Berona Energéticos S.L. Como se observa en el siguiente gráfico, el grupo La Fabril se vincula a estas dos empresas a través de la empresa BHE Holding L.L.C. (antes Bluegrass Energy Holding L.L.C.), con una participación del 50% en cada una.

Carlos Esteban González Artigas-Loor consta como consejero de la empresa española Retos Energéticos. Su visión sobre las políticas del Estado impulsadas por el gobierno de Rafael Correa son:

La política oficial es un “llamado del Estado” al cual el sector privado debe responder, del cual se puede beneficiar si se es competitivo...

La política del gobierno nos ha llevado a trabajar con más pasión en la dirección que ya habíamos tomado.⁶¹

Participaciones en cámaras o asociaciones empresariales

La Fabril participa y es miembro de una diversidad de asociaciones y gremios vinculados con el área productiva, la exportación y el comercio en general, y con asociaciones relacionadas con el tema de sustentabilidad ambiental. Así, La Fabril es parte de la Asociación de Productores de Palma, ANCUPA; de la mesa redonda sobre el Aceite de Palma Sostenible, RSPO (por sus siglas en inglés); del Consejo Empresarial para el Desarrollo Sostenible en el Ecuador, CEMDES;



61. <https://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/la-innovacion-como-el-norte-de-una-empresa-ecuatoriana-entere-se-del-caso-de-la-fabril>.

DES; de la Cámara de Comercio de Manta, la Cámara de Industria de Manta y la Cámara Ecuatoriana-Americana; la Federación Ecuatoriana de Exportaciones, FEDESPOR; y al Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, PRO ECUADOR, parte del Ministerio de Comercio Exterior.

Participación en la bolsa de valores

La Fabril ha emitido cinco emisiones de obligaciones, dos titularizaciones de flujo y siete emisiones de papel comercial. Hasta el momento superan los \$190 millones en montos emitido.

Tanto en el año 2007 como en el 2009, mediante notario, incrementa el monto del capital autorizado. Al 2011 el capital suscrito, pagado y autorizado es de 26'342.100; sin embargo, a la fecha de iniciado el trámite de autorización de la incursión en la bolsa de valores, su capital era de 22'000.000.

Sus principales accionistas son:

Accionista	Valor nominal	Capital suscrito	Número de acciones	% participación
Retos Energéticos S.L	\$100	22'000.000	220.000	99,999
Berona Energéticos S.L.	\$100		663.113	0,001

Empresa	Monto de emisión	Fecha aprobación*	Agente receptor	Calificación de riesgos	Agente pagador de obligaciones materializada	Agente pagador para obligaciones desmaterializadas
Energy & Palma	5 millones	16 de marzo 2012	Acciones y Valores Casa de Valores S.A. ACCIVAL	AA**	Banco Promerica S.A.	Emisor a través del Deposito Centralizado de Compensación y Liquidación de Valores DECEVALE SA

* Aprobación por Superintendencia de Compañías

** Valores cuyos emisores y garantes tienen muy buena capacidad de pago de capital e intereses, la cual no se vería afectada por posibles cambios de emisor y garante, en el sector y economía en general

Fuente: la Fabril 2017. Elaboración propia.

Flexibilización y explotación laboral como estrategia de acumulación

Los dueños de las haciendas palmicultoras contrataban a una persona quien, a su vez, subcontrataba, informalmente, a un grupo de trabajadores para realizar las distintas actividades de la finca. El contrato duraba, en promedio, tres meses (Observación propia, Romel Vargas, ex Director de ANCU-PA, com.pers.).

Esta flexibilización, avalada por un acuerdo ministerial (descrito posteriormente), junto con la falta de regulación de esta forma de contratación flexibilizada, la ausencia de estándares de remuneración y de la duración de la jornada laboral, coloca en el contratante el poder de establecer “las reglas del juego”.

La flexibilización laboral está amparada por el acuerdo ministerial 060 establecido por el Ministerio de Relaciones Laborales (13.03.2014), el cual habilitó la posibilidad de firmar contratos especiales,⁶² que no se encuentran tipificados en el código laboral, los cuales permiten una mayor flexibilidad tanto en la modalidad de contrato como en la fijación de la duración de la jornada laboral.

Bajo la justificación de las condiciones especiales del cultivo de palma africana, el carácter estacional de la cosecha y “demás circunstancias propias de esta actividad” (MRL 2013), los contratos especiales permiten las modalidades de trabajos eventuales o temporales, sean estos continuos o discontinuos, para realizar las actividades vinculadas con la actividad palmicultora (viveros, fertilización, preparación de la tierra, siembra, y mantenimiento).

62. Son contratos reconocidos por el Ministerio de Relaciones Laborales en relación a lo estipulado en el Código de la Producción. El artículo 31.1 del Código del Trabajo estipula que: “el Ministerio del ramo podrá regular aquellas relaciones de trabajo especiales que no estén reguladas en este código” (MRL, AM 060, 13 marzo 2014).

Habilitan la posibilidad de que “las partes (empleador y empleado) de común acuerdo establezcan la remuneración de acuerdo al trabajo realizado”. Por otro lado, el empleador deberá cumplir con las responsabilidades generadas de la relación laboral, dentro de lo que se incluye la seguridad social (es decir que de la remuneración que percibe, que NO es un sueldo básico, el trabajador debe, si quiere pagar, el seguro social).

En la práctica, esta normativa no se aplica cabalmente. Los trabajadores temporales y, en ocasiones, los trabajadores permanentes no están asegurados; el pago por día de trabajo o por trabajo realizado es decidido por el empleador. El empleado, en este caso, se sujeta a las reglas impuestas por este (Observación personal).⁶³

En las haciendas medianas y grandes, la mayoría del trabajo se hace por contratación de jornaleros, cuya remuneración varía entre USD 15 y 18 por día de trabajo. En otros casos se establece una remuneración dependiendo de la cantidad de trabajo realizado. Por ejemplo, USD 0,20/corona, USD 15/tonelada de fruta cosechada, 100/hectárea chapiada (Observación personal, Puerto Quito, 2016). En las grandes haciendas (entre 100 y 215 hectáreas), la posibilidad de tener un mayor número de trabajadores permanentes aumenta, variando entre uno y nueve trabajadores permanentes y entre cuatro



Cosecha de palma aceitera en la provincia de Orellana. Foto de Daniela Aguilar. Tomada de <<https://lahistoria.ec/por-que-la-historia/>>.

63. Información obtenida de entrevistas realizadas a pequeños, medianos y grandes palmicultores en el Cantón Puerto Quito, entre agosto y septiembre del 2016.

y ocho trabajadores temporales. Sin embargo, en el afán de maximizar las ganancias, se minimiza la contratación de personal permanente y se atiende a los contratos “al mejor postor”, es decir con quien se negocie la remuneración más conveniente para el empleador (Observación personal, Puerto Quito, 2016).

Para el año 2009, la empresa Energy & Palma manejaba más de 800 trabajadores: 60% de la zona, 20% de Santo Domingo de los Tsáchilas, Manabí, Los Ríos y, el otro 20%, eran colombianos migrantes con papeles al día y refugiados (Cañas 2009).

Cantidad de funcionarios y empleados	
Descripción	No. empleados
Administración	334
Marketing	186
Operaciones	1.339
Ventas	274
SCM	419
Total	2.552

Fuente: La Fabril, 2017.

Actualmente, gracias a la nueva ley laboral, la compañía contrata legalmente a todos sus trabajadores y cumple con todas las obligaciones de ley, como afiliación al seguro social, décimo tercero, décimo cuarto, dotaciones, ropa.

Entrevista al gerente de la empresa, en Cañas 2009.

Sin embargo, de acuerdo a la investigación realizada por Cañas en la empresa Energy & Palma, persisten las siguientes formas de explotación:

- Los rangos de pago a la “mano de obra no calificada”, la cual está estipulada en el sueldo básico, menos el pago de la seguridad social;
- las condiciones de los campamentos en los que se albergan a los trabajadores y sus familias quienes viven aislados;
- la modalidad de trabajo “por avance” para ciertas labores como la cosecha, carga, fumigación, modalidad ofrecida a los mismos trabajadores para que tengan un ingreso adicional (Cañas, 2009).

De acuerdo a información de la compañía, al 2011 la empresa contrata a 1.262 trabajadores, de acuerdo a la tabla adjunta.

Acaparamiento de tierras y conflictividad social

El caso de acaparamiento de tierras por parte de Palmeras del Pacífico, ahora Energy & Palma, tuvo bastante difusión en su momento por la ola de violencia que generó en la zona, los métodos de expansión utilizados y las maniobras legales que se dieron para viabilizar la expansión de las palmicultoras.

Palmeras del Pacífico llega en 1999 a la comunidad de Carondelet, cantón San Lorenzo, provincia de Esmeraldas, donde compra inicialmente 600 hectáreas. De acuerdo a los testimonios recogidos por Cañas Benavides (2009), la compra de tierras a los comuneros de Carondelet se dio a través de testaferros, algunos de los cuales eran funcionarios o tenían alguna relación con la empresa.

Posteriormente la empresa también compra tierras en las comunidades de Urbina, San Javier y 5 de junio, en el alto San Lorenzo (Cañas 2009, 30). Para el año 2007, la empresa tenía 1.500 hectáreas. En el 2008 adquiere 2.000 más y, en el 2009, 600 hectáreas. La planta de extracción de aceite se construyó sobre los predios Aiquisa, Concepción, Ricaurte y Villegas, con el permiso ambiental otorgado por al MAE (Cañas 2009, 30). Esta modalidad de compra de tierras se ha visto replicada en otras zonas del país.⁶⁴



64. González Artigas compró 1.347 hectáreas a un comunero de la Comuna Río Manta (Montecristi-Manta), sin conocimiento previo ni autorización de los demás y que no recibieron ninguna

Predio inicial	
Planta INALCA Predio inicial: 4 hectáreas Manta, entre calles 102 y 104 y avenidas 109-113.	
Predios actuales	
Complejo Industrial	27 hectáreas
Plantaciones de palma en Carondelet, San Lorenzo	4.200 hectáreas
Predio ubicado en la Comuna Río Manta, Montecristi. Vendido en el año 2010 al gobierno de Rafael Correa para la construcción de la Refinería del Pacífico	1.347 hectáreas. La compañía vendió el terreno en USD 6'735.000

Los negocios asociativos: apropiación indirecta de la tierra, mano de obra y recursos campesinos al servicio de la acumulación del capital

Energy & Palma denomina negocios asociativos al ya conocido sistema de agricultura bajo contrato; la modalidad que se viene instaurando cada vez más en distintas cadenas de *commodities*, como mecanismo de expansión y acumulación, a través de la integración de pequeños y medianos productores a la cadena. La forma de integrar a los nuevos productores es a través del ofrecimiento de:

- asistencia técnica,
- facilidad de crédito para la inversión inicial
- ofrecimiento de compra permanente de la fruta

La forma de pago establecida es a través de la fruta. De esta manera, el campesino, una vez establecido el contrato, está obligado a seguir vendiendo la fruta a la empresa hasta saldar su cuenta (Observación personal, Técnico

retribución económica por esta venta. González Artigas era el único con escrituras legalizadas de este predio, a diferencia del resto de comuneros en la zona. Posteriormente, con un trámite hoy en investigación, la vende al Estado con un margen de utilidad asombrosa. <<http://www.eluniverso.com/2010/01/08/1/1356/dueno-fabril-vendio-tierras-nueva-refineria.html>>.

Sopalín com.pers.; documentos empresas). El rol de la banca privada y pública, en particular la Corporación Financiera Nacional y Ban Ecuador, quienes cuentan con líneas de crédito especiales para la incursión en palma, ha sido crítico en este modelo. Actualmente el Grupo del Banco Mundial, a través de la Corporación Financiera Internacional, tienen líneas de financiamiento para las empresas privadas que trabajen bajo este modelo (GBM-CFI, 2011).

Esta modalidad, promovida bajo los discursos de responsabilidad social y corporativa, estaría asegurando un mercado estable y precios más competitivos para los productores (PRONERI, 2011). En el fondo este mecanismo constituye una estrategia de acumulación que permite al capitalista:

- minimizar las externalidades de la actividad productiva (pérdida de fertilidad, pérdidas de la producción por plagas),
- evitar la conflictividad social de la compra de tierras,
- disminuir los costos de producción ocasionados por la contratación de personal y el manejo en general del cultivo.

Quién asume el costo de las externalidades de la producción, quién invierte sus recursos económicos y trabaja gratuitamente,⁶⁵ es el campesinado

De acuerdo a Cañas (2009), para el gerente de Energy & Palma, esta forma de contratación constituye una eficiente forma de minimizar la conflictividad, haciendo a los comuneros “aliados” a través del encadenamiento, y es una manera indirecta y menos problemática para la empresa de contar con tierra y con producción que no les implique inversión en mano de obra, cuidado del cultivo, gastos de operación (Cañas, 118).

65. Las ganancias para los pequeños productores de palma permiten en la mayoría de los casos, cubrir los costos de producción y los gastos familiares. Su mano de obra no es autovalorada ni remunerada (Observación personal).

Energy & Palma empezó con esta modalidad en el año 2009; en ese entonces, tenía cinco productores de las localidades aledañas a su plantación interesadas en participar (Cañas, 2009). Actualmente la empresa tiene el Proyecto Asociativo de Palma Aceitera (PAPA), bajo el lema de “responsabilidad corporativa y cadenas sostenibles”. Bajo este proyecto ha integrado 200 de las 1.400 productoras proyectadas, en Río Verde, San Lorenzo, Eloy Alfaro, en Esmeraldas. El financiamiento se realiza con apoyo de la CFN. (lafabril.com.ec), es decir, que la llamada banca pública promueve créditos a las grandes empresas para explotar y encadenar a los trabajadores con la empresa y lo llaman “responsabilidad corporativa y cadenas sostenibles”.

Sustentabilidad ambiental y responsabilidad social como principios empresariales: los discursos como instrumento de expansión

El desarrollo social, ambiental y económico del país se verían beneficiados por su crecimiento económico sostenible, el cual constituye uno de los objetivos fundamentales del Grupo. Por eso, el grupo se posiciona orgulloso de haber incrementado sus ventas anuales a 450 millones de dólares, evidenciando su capacidad de innovación (lafabril.com.ec)

Al igual que los otros grupos económicos del sector, y adaptándose a los requerimientos ambientales y sociales que le demanda el pertenecer a la Mesa de Aceite de Palma Sustentable, RSPO, ha incorporado los discursos de sustentabilidad ambiental y responsabilidad social como principios y ejes transversales de su trabajo empresarial.



¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

Enmarcado en la problemática del cambio climático y los riesgos que este conlleva en el ámbito social, económico, productivo, ha incursionado en una serie de medidas y procesos para remarcar la responsabilidad ambiental que tiene la empresa. Ha incluido la Huella de carbono Corporativa, en el marco del Protocolo GHG del *World Business Council for Sustainable Development*, con el fin de “establecer una base de referencia que permita identificar las oportunidades para reducir y/o compensar la huella de Carbono Corporativa” (énfasis añadido).

Es interesante ver la opción de compensación, estrategia inmersa en las propuestas de **capitalismo verde** que lejos de significar una reducción directa en el impacto a través de un cambio estructural, compra un permiso de contaminación, financiando proyectos que ayuden a disminuir las emisiones de CO₂.

La innovación ha sido utilizada, de acuerdo a la empresa, para reducir los impactos ambientales del proceso productivo e industrial. Una de estas innovaciones es la capacidad de reciclar el 100% de los efluentes líquidos para la elaboración de compostaje. El abono resultante de este proceso es utilizado en las plantaciones, con lo que han logrado reducir en un 50% el uso de fertilizantes químicos.

La preservación de la biodiversidad sería otro de los impactos de la empresa Energy & Palma, gracias a que mantienen una reserva forestal de 3 mil hectáreas en San Lorenzo.

La empresa tiene además once certificaciones relacionadas con la sostenibilidad ambiental, las buenas prácticas de manufactura, la gestión de calidad, producción orgánica, entre otras.

Con estos discursos y certificaciones ambientales el grupo empresarial “lava” su imagen de la deforestación causada a lo largo de proceso de ex-



pansión. Al igual que sucede actualmente en la Amazonía, gracias al encadenamiento productivo, la deforestación actual sería responsabilidad de los pequeños y medianos productores que deciden incursionar en la actividad palmicultora.

Desarrollo y responsabilidad social

Para La Fabril, el encadenamiento de pequeños y medianos productores a la cadena de la palma es una de las estrategias, basadas en el principio de “ganar-ganar” que involucra a los actores de toda la cadena productiva. Energy & Palma y Extractora Rio Manso sería dos empresas que cumplirían un rol fundamental en este aspecto, al ser las que se relacionan con los pequeños y medianos productores.

La generación de empleo sería otra forma de responsabilidad social. Bajo el slogan de “la industria de las ideas con corazón”, hacen énfasis en la cantidad de empleo generado en Esmeraldas y Manabí, y hacen alusión al apoyo brindado a través de la dotación de productos La Fabril a los damnificados del terremoto de abril 2016.

Su contabilidad en apoyo para el terremoto se traduce en:

- “• 217.728 menajes de lavado con *Brillex*,
- 120 mil platos de comida preparados con aceites *La Favorita*,
- 65.050 baños de ducha con jabón y shampoo *Jolly*,
- 58.000 bocas cepilladas con crema dental *Polar*,
- 15.120 libras de ropa lavada con detergente *Lava Todo*,
- 5.800 prendas de bebe lavadas con detergente *Perla bebé*,
- 16.000 panes con productos de la línea *Maestro*.

Hoy, el grupo declara que sus ventas anuales son de 450 millones de dólares y su presencia está a nivel nacional.

Industria láctea TONI

Origen

Industria Láctea Toni fundada en 1978 y domiciliada en Guayaquil, nace con trescientas acciones ordinarias y nominativas de cien mil sucres cada una. Así señala su resolución de constitución en donde se da fe de la inscripción en la Cámara de Industria de Guayaquil (Nro. 8704, 1978).

Se constituye como la primera planta de procesamiento de yogurt industrial en el Ecuador. Hacia 1980 lanza al mercado variedades de yogurt, gelatina, manjar de leche y queso crema, en los años 90 adiciona cereales, presentaciones de leche saborizada, jugos y bebidas con vitaminas aditivas también conocidos como alimentos funcionales (Toni).

Entre sus primeros accionistas nacionales estuvieron los hermanos Roberto, Estefano y William Isaias Dassun.⁶⁶

Más tarde recibió transferencias de acciones internacionales desde las compañías Rochelle International Inc., Crawley Management Inc., con fuerte participación de varios actores de la familia guayaquileña Alarcón Alcivar.⁶⁷

Industria láctea TONI. Inicio 1978



66. Fueron acusados en Ecuador por el delito de peculado y la responsabilidad por la quiebra fraudulenta del Filanbanco. El 13 de febrero de 2019 fueron detenidos en Miami, Estados Unidos, aunque posteriormente liberados mientras se desarrolla el juicio, que incluye temas migratorios.

67. El patriarca de la familia fue Francisco Alarcón Fernández-Salvador, ex presidente de la Cámara de Industrias, su hija María Gloria heredó la corporación que abarcaba Industrias Lácteas Toni, Plásticos Ecuatorianos y Dipor, empresas asentadas en Guayaquil que juntas formaron lo que era Tonicorp.

La familia Isaías

Emilio Isaías, primero de la familia nació en Líbano y llegó a Ecuador en 1912. Se dedicó al comercio en la provincia de Los Ríos. Con sus hijos, Isaías Barquet, amplió sus negocios con “Emilio Isaías Compañía de Comercio” (EICA) y textiles San Vicente. A fines de los 50, compra el banco La Filantrópica.

A la muerte de Emilio Isaías la fortuna más visible quedó en manos de sus hijos Juan y Nahím. El primero en la rama textil, y el segundo, en el negocio financiero.

Nahím Isaías murió en un secuestro en 1985. El banco pasó a llamarse Filanbanco y quedó en manos de los Isaías Dassum: Roberto y William, quienes se expandieron hacia las telecomunicaciones con cinco canales de televisión, tres periódicos, cinco revistas y cinco emisoras de radio. En televisión eran propietarios del canal TC, TV Cable y Satelcom, que en 2000 pasaron al Estado.

En Panamá, de lo conocido, Intral Panamá, se suma a doce empresas en las que aparecen como directores Roberto o William Isaías. Son Grupo TV Cable, CSN Cable News, RSL Telecom, Ecualeasing, Financiera Merkesa. En Miami, a donde fugaron desde el 2000, existen 19 compañías activas a su nombre. Entre ellas Spanish Cable Network, Batan Miami Corp., Pacific Condos, Somos TV, Wreal.

En 2014, The New York Times informó que los hermanos Isaías realizaron varias contribuciones de miles de dólares a la campaña del presidente Barack Obama y más de una docena de miembros del Congreso. En Ecuador tienen una sentencia de ocho años de prisión por peculado, y en Estados Unidos una investigación sobre su estatus migrario.



Roberto y William Isaías Dassum

Transcurrida la primera década del presente siglo, recibe importantes transferencias y aumento de capital del conglomerado Holding Tonicorp S.A., y en la actualidad suma un valor accionario de 99'061.224 dólares (Supercias, 2016).

Industrias Lácteas Toni vivió varias mutaciones desde sus inicios, recibió significativos aumentos de capital a partir del 2000; en 2005 absorbe a la empresa Heladosa C.A y luego se une a un conglomerado de participaciones accionarias junto a Plásticos Ecuatorianos S.A. y Dipor S.A. Finalmente en 2013 la compañía Coca Cola y Arca Continental adquieren la mayoría de acciones del Holding Toni Corp.

Holding Toni Corp suma de forma indirecta las extintas empresas FABACORP, dedicada a brindar servicios de asesoría y gestión empresarial; y a COSEDONE, empresa de transportación empresarial. Las dos fueron anexadas en 2013 en el paquete accionario de la familia Alarcón Alcivar dentro de Toni Corp (Supercias, 2016).

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

Empresas Toni. Directorio 2017

Cargo	Nombre	Nacionalidad	Identificación	Fecha de registro mercantil	Código de registro
Presidente	Juan Carlos López Patiño	Ecuador	0102581212	25.07.17	8856
Gerente General	Edward Mcintosh	Inglaterra/Escocia	1703643021	15.04.14	5658

Fuente: www.supaercias.com
Fecha de consulta: 12 de febrero de 2018.

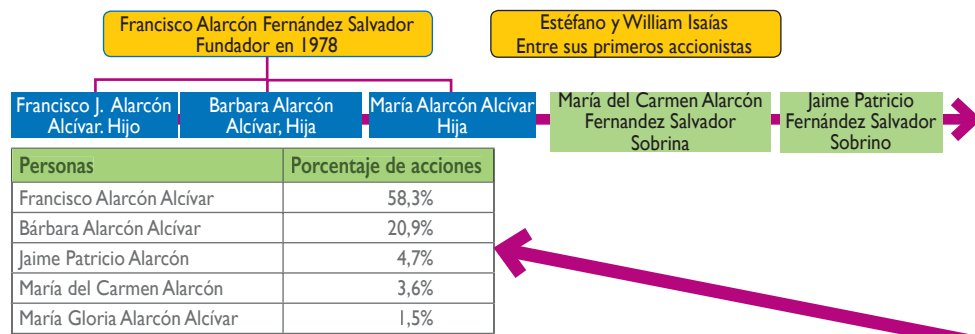
Su actual gerente es el escocés Edward Mcintosh, vinculado a la vez a las direcciones de Toni Corp, Dipor y Plásticos Ecuatorianos.

Representantes, lazos económicos y políticos

Diagrama de relaciones: histórico

En la raíz de Industria Láctea Toni se halla la familia guayaquileña Alarcón Alcívar; sería Francisco Alarcón Fernández-Salvador quien impulsó Toni en la década de los 70, junto a otros accionistas de la región costa. Entre ellos, es importante anotar a los hermanos Isaías, propietarios de uno de los bancos más grandes del país hasta el 2001, FILANBANCO que entre 1998 y 2001 generó la mayor crisis financiera de la época. Trama que provocó

Diagrama y porcentaje accionario de Industrias Lácteas Toni antes de 2013



Fuente: (TONISA, 2010)



Patricio Alarcón, presidente de la Cámara de Comercio de Quito, presidente del Comité Empresarial Ecuatoriano, en reemplazo al actual Ministro de Economía y Finanzas.

la liquidación de la mitad de las entidades bancarias de aquellos años (Plan V, 2016), el feriado bancario apadrinado por los gobiernos de turno, hurtó fondos de los cuenta ahorristas desencadenando una crisis económica severa.

Directorio Filanbanco 1998	
Directorio permanente	Alternos
Luis Peré Cabanas (Presidente)	Juan Carlos Plaza Plaza
Estéfano Isaías Dassum	Francisco Alarcón Fernández-Salvador
Luis Chiriboga Parra	Farid Lértora Juez
Jorge Pérez Pesantez	Modesto Luque Benitez

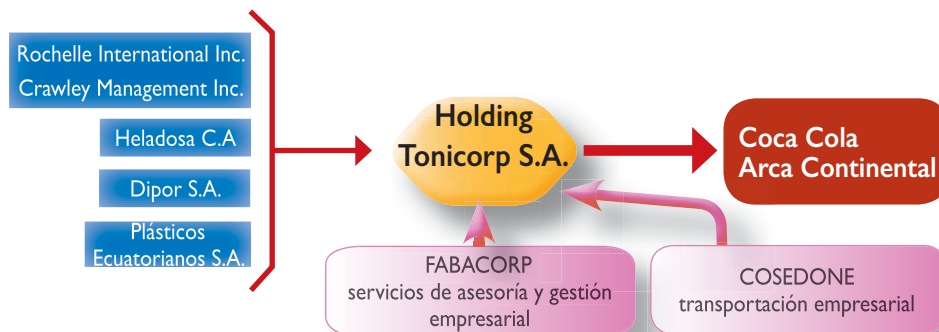
Relación con FILANBANCO

Los hijos de Fernández-Salvador, Francisco José, Bárbara y María Alarcón Alcívar son accionistas, en distinta medida, de Industria Láctea Toni. Conformaron en varias ocasiones el directorio de las empresas, además de sus parientes María del Carmen Alarcón Fernández Salvador y Jaime Patricio Fernández Salvador con quienes fundan Holding Toni Corp. (Escritura, 2011). Dejan de ser sus principales accionistas cuando Coca Cola S.A. compra la empresa.

Aumento de capital autorizado Industria Láctea Toni	
Año	Capital autorizado
2003	142.400,00
2008	5'343.000,00
2011	10'451.104,00
2016	99'061.224,00

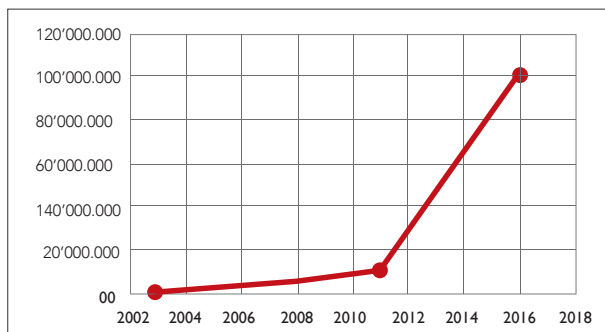
Arca Ecuador S.A. toma el control de Tonicorp, a través de la compra de un paquete de acciones ordinarias y nominativas que representen el 87,37% del capital suscrito y los votos de Tonicorp, en la Bolsa de valores de Guayaquil (Papel comercial A 2013).

Evolución asociativa de Toni Corp.



Patrimonio, impuestos, paraísos fiscales, relaciones económicas y de inversión

Industria Láctea Toni ha tenido un sostenido crecimiento de capital suscrito, ganancias anuales en ventas y patrimonio neto. A 2011 al inscribir Holding Toni Corp. aumenta sus ganancias a USD 482 millones de dólares (Líderes, 2012), sus utilidades por sobre los 30 millones, su capital suscrito para el mismo año fue de USD 10'451.104,00. En 2015 absorbe a la compañía Helatosa C.A aumentando su capital autorizado a USD 46'197.236,00 (Supercias, 2016).



Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. Expediente 9468.
Realizado: Melissa Ramos Bayas

Participaciones en cámaras o asociaciones empresariales; Inversiones y su participación en la bolsa de valores

- Francisco Alarcón Fernández Salvador, presidente de la Cámara de Industrias de Guayaquil, 1999-2003 (Industrias, 2016). Ex miembro del directorio de Filanbanco.
- Hija, María Gloria Alarcón Alcívar, presidenta de la Cámara de Comercio de Guayaquil, 2007-2011. Cónsul Honoraria de Finlandia en Guayaquil, 2009 (Finlandia, 2009).
- Hijo, Francisco Alarcón Alcívar, presidente de la Cámara de Industrias de Guayaquil 2015-2017 (República, 2015), y actual presidente de la Federación Nacional de Cámaras de Industrias del Ecuador. (Universo, 2016).

Corrido Histórico		
Ventas y Utilidades de Industria Láctea Toni		
Años	Ventas	Utilidades
2011	120'243.833	6'056.779
2012	137'952.224	15'589.761
2013	148'448.175	15'835.972
2014	158'894.880	16'995.505
2015	168'246.742	20'225.078
2016	196'394.787	22'143.032
2017	169'968.619	10'635.613

Fuente: Ranking sobre las mejores empresas del Ecuador, Revista EKOS. (EKOS, 2017)

Número de empleados

Toni, inició con capitales de los Isaías y, desde el año 2013, es parte de ARCA Continental; está dedicada, según su información, “a la producción, distribución y venta de bebidas no alcohólicas de las marcas propiedad de The Coca-Cola, así como de botanas bajo las marcas Bokados, en México; Inalecsa, en Ecuador, y Wise y Deep River, en los Estados Unidos. Es el segundo embotellador de Coca-Cola más grande de América Latina y uno de los más importantes del mundo (...). Atiende a una población de más de 123 millones en México, Ecuador, Perú, región norte de Argentina y suroeste de Estados Unidos. En 2018 las ventas superaron los US\$ 158 mil millones de pesos” (Reporte, diciembre 2018). Sin embargo, esta multinacional no cumple con las normas laborales ecuatorianas. Según el Código del Trabajo toda empresa con un número mayor a 30 empleados debe promover la creación de un sindicato o un comité de empresa que vele por el cumplimiento de los derechos de los trabajadores; sin embargo, la empresa se enorgullece de que: “La compañía no cuenta con ningún tipo de sindicato, ni comité de empresa que afecte las funciones operativas”, según lo expresa en su página oficial. Arturo Gutiérrez, es el actual Director General de Arca Continental.

Toni compra la producción lechera de unos 2.300 pequeños y medianos ganaderos, la mayoría de ellos situados en regiones rurales de la Costa y la Sierra. En los últimos años, el aumento de la producción ha provocado sobre producción y, como consecuencia, los precios han disminuido generando tensiones entre los pequeños productores y el gobierno. Los productos Toni se comercializan a nivel nacional. Patricio Alarcón Proaño, parte del grupo Toni Corp., es presidente de la Federación de la Cámara de Comercio del Ecuador.

Detalle de empleados por área	
Área	No. empleados
Bodega de repuestos	4
Bodega materia prima	14
Bodega material de empaque	13
Bodega producto terminado	33
Compras e importaciones	5
Contabilidad	11
Contraloría	6
control de acalidad	17
Desarrollo	3
Evaluación sensorial	3
Financiero	7
Gerencia general	5
Gestión	20
Innovación	2
Logística de despacho	39
Logística de leche	16
Mantenimiento	29
Mercadeo	31
Negocios internacionales	4
Presidencia	1
Producción	280
Recursos humanos	16
Seguridad	22
tecnología de información	9
Ventas, trademaking y estadística	50
Total	640

Fuente: Informe anual de la empresa. 2018.

Procesadora Nacional de Alimentos C.A PRONACA

Origen y evolución

PRONACA (Procesadora Nacional de Alimentos) es una empresa ecuatoriana dedicada a la producción y distribución de productos alimenticios. Fue fundada en el año 1979 por el empresario holandés Lodewijk Jan Bakker. PRONACA es el resultado de la fusión de las empresas Compañía Anónima Industrial y Agrícola INDIA, INCA e INDAVES.

La empresa INDIA inició sus operaciones en 1957 y se dedicaba a la importación y distribución de insumos agropecuarios y de artículos para la industria textil. La empresa INCA se inició en 1965, en la ciudad de Guayaquil, con el propósito de la incubación de aves de manera tecnificada: en agosto de ese año nacieron los primeros pollitos “Hechos en Ecuador” y, además, empezó a proveer de insumos agrícolas. Entre 1975 y 1979 se integra la compañía INDAVES para la producción de huevos comerciales. Se instala en Puembo la granja de aves (Granada) donde empiezan a producir los primeros pollos de engorde. En 1979 se fusionan las tres empresas para crear PRONACA.

Entre 1981 y 1985, se crea la división de alimentos para iniciar con la producción de balanceados para las granjas. Se crea una planta de incubación de aves y se inaugura una segunda planta de desarrollo

PRONACA. Inicio. 1979



Lodewijk Jan Bakker,
iniciador de la
empresa.

Crecimiento histórico de Procesadora Nacional de Alimentos. PRONACA

1957

- Nace la Compañía Anónima Industrial y Agrícola, INDIA en Guayaquil
- Importación y distribución de insumos agropecuarios y artículos para la industria textil.

1965

- Nace la empresa INCA en Guayaquil
- Incubación y venta de insumos agrícolas.

1975 y 1979

- Se integra la compañía INDAVES para la producción de huevos comerciales en Puenbo, Pichincha.

1979

- Nace PRONACA como resultado de la fusión de INDIA, INCA e INDAVES en Pichincha.



PRONACA cuenta en la actualidad con 8.000 productos que se comercializan bajo 26 marcas, es una empresa familiar y diversificada.

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

Personas naturales accionistas de PRONACA

RUC	Denominación	País
0903410876001	Andrade González Carlos Alberto	Ecuador
1704466513001	Bakker Guerra Christina Petronella Larsson	Ecuador
1702550680001	Bakker Guerra Luis	Ecuador
1704614633001	Bakker Hoffland Caroline	Estados Unidos
1704925856001	Bakker Villacrés Crhistian Jan	Ecuador
1704925864001	Bakker Villacrés John William	Ecuador
1709271108001	Bakker Villacreses Josefina Judith	Ecuador
1704438637001	Bakker Villacreses Luis Gerardo	Ecuador
1705016887001	Bakker Villacreses Sylvia Maria	Ecuador
26712331_132342024	González De La Barra Rodrigo Antonio	Chile
1703929909001	Juan Ribadeneira Espinoza	Ecuador
26712331_X2210878	Klein Andrés Jonathan	Israel
26712331_X0531414	Klein Martin Alejandro	Israel
1704751278001	Klein Miralman Andres Jonathan	Ecuador
26712331_X0800273	Klein Roberto Isaac	Israel
1703821874001	Klein Sussman Daniel Jacques	Ecuador
1713539318001	Klein Viteri Ana	Ecuador
1710496892001	Klein Viteri David Alejandro	Ecuador
0900721127001	Vilaseca De Prati Juan Gabriel	Ecuador
0900721408001	Vilaseca De Prati María Cecilia	Ecuador
0902716703001	Vilaseca De Prati María Teresa	Ecuador
0902716711001	Vilaseca De Prati Rossanna Monserrate	Ecuador
1707244537001	Viteri Reyes Carmen Elena	Ecuador



Directorio de la empresa

De izquierda a derecha: Cristian Merino (Gerente de Relaciones Públicas Agroeditorial Publishing Co.), Luis Bakker Villacrés (Vicepresidente Ejecutivo INCA), John Bakker Villacrés (Gerente General INCA), Luis Bakker Guerra (Presidente Ejecutivo INCA-PRONACA), Christian Bakker Villacrés (Director Ejecutivo de Responsabilidad Social Pronaca).

<https://www.engormix.com/MA-avicultura/noticias/ecuador-agroeditorial-celebracion-nacimiento-t18071/p0.htm>

de alados. Entre 1990 y 1994, se inicia con la producción y creación de un centro de producción de pollos. Se abre otro centro de producción de pollos de engorde en Bucay (Guayas). Entre 1997 y 1999, PRONACA cambia su denominación a Procesadora Nacional de Alimentos C.A. Además, se crea SENACA, bajo el paraguas de la firma, para la producción y comercialización de maíz, materia prima para el alimento balanceado de la población avícola. Se instauran nuevas plantas de incubación en el Guayas. En los 90, diversificó su producción en cárnicos y otros alimentos, e inició la exportación de palmito en conserva hacia Brasil y Colombia.

Tiene 8.000 productos que se comercializan bajo 26 marcas, es una empresa familiar y diversificada.

Representantes, lazos económicos y políticos

En una revisión de las principales noticias empresariales podemos encontrar una relación con varios ministros y altos funcionarios de este y otros gobiernos; algunos de ellos han visitado las instalaciones de PRONACA. Aquí algunos ejemplos encontrados.

Mientras se llevaban a cabo, en Montecristi, las discusiones para la nueva Constitución de la República, la empresa Pronaca, recibió el apoyo del



Jorge Glas⁶⁸ y Ramiro García visitan la planta de faenamiento en Santo Domingo en el marco de la reunión del Comité Interministerial de Cambio de la Matriz Productiva, estrategia impulsada por el gobierno para fortalecer a los grupos económicos, El ex vicepresidente estuvo acompañado del Ministro de Agricultura, Xavier Ponce; el Ministro de Industrias, Ramiro González;⁶⁹ el Alcalde de Santo Domingo de los Tsáchilas, Víctor Quirola; el Prefecto, Geovanny Benítez y otras autoridades nacionales y provinciales.



Leonardo Berrezueta, Ministro de Trabajo en 2015 visita la planta de PRONACA en Pifo. Berrezueta fue uno de los perseguidores de la Universidad Andina Simón Bolívar, en el año 2016, por mandato del ex presidente Correa. Concejal por Alianza País, fue además gobernador de la provincia del Azuay, Secretario Nacional de la Presidencia de la República, secretario particular del Presidente de la República, asesor presidencial, viceministro de Seguridad Interna del Ministerio del Interior y jefe político del cantón Cuenca.

Fuente: <http://www.trabajo.gob.ec/las-visitas-a-empresas-nos-permiten-conocer-las-realidades-tanto-de-los-empresarios-como-de-trabajadores/>.

-
68. Actualmente Jorge Glas está detenido en la cárcel de Latacunga y enfrenta innumerables casos de corrupción y mal manejo financiero.
69. Actualmente es prófugo de la justicia ecuatoriana, se conoce está refugiado en Perú y es acusado de enriquecimiento ilícito.

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

gobierno de Rafael Correa, con el “Mandato Agrario” para monopolizar la comercialización del maíz y del arroz al entregarle el control del Sistema Nacional de Silos y el ingreso al programa del gobierno “Socio Solidario”. De la mano de la ex ministra de la productividad, Nataly Cely,⁷⁰ durante más de cinco años, la empresa tuvo entre 50.000 y 60.000 clientes directos y de distribución.



De la mano de la ex ministra de la productividad, Nathalie Cely, durante más de cinco años, la empresa tuvo entre 50.000 y 60.000 clientes directos y de distribución. En la fotografía Nathalie Cely como embajadora en Estados Unidos.

Patrimonio, impuestos, paraísos fiscales, relaciones económicas y de inversión

Patrimonio, impuestos

Año	Total Impuesto a la Renta Causado	Total Ingresos	Total activo	Total patrimonio neto	Impuesto a los Activos en el Exterior	Total Recaudado
2015	30'394.891	1.754'160.301	1.468'524.482	791'177.256	0	70'301.205
2016	22'820.119	1.655'132.823	1.522'985.734	844'532.260	0	51.239.595
Tasas de variación	-24.92%	-5.65%	3.71%	6.74%		-27.11%

Paraísos Fiscales

Año	No. de integrantes domiciliados en PARAÍOS FISCALES	No. de integrantes y empresas Offshore relacionadas con el Grupo Económico publicados en PANAMÁ PAPERS
2015	13	1
2016	14	2

Fuente: SRI.

70. Ex funcionaria del gobierno de Jamil Mahuad (ex presidente que promovió el llamado “feriado Bancario” y la dolarización del país), ocupó varios cargos jerárquicos en el gobierno de Rafael Correa. En marzo de 2007, Cely asume el cargo de Ministra de Coordinación de Desarrollo Social dentro del gabinete de Rafael Correa, puesto que ocupó hasta mayo de 2009. Entre julio del 2009 y noviembre de 2011, encabezó el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad. En enero del 2012, fue nombrada embajadora de Ecuador en Estados Unidos.

Relaciones económicas y de inversión

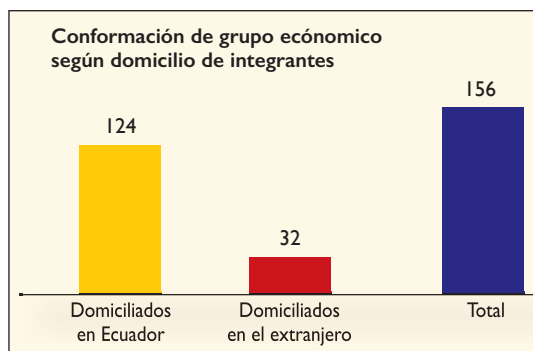
Según el listado de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, OCDE, 30 de los 32 integrantes del grupo económico se encuentra registrados en paraísos fiscales. Sin embargo, al considerar la lista de paraísos fiscales según el SRI, 14 de sus integrantes se hallan domiciliados en paraísos fiscales y dos empresas offshore registradas en los *Panama papers*.

Inversiones

Actualmente, Pronaca vendió 50% de sus acciones. La Corporación Multinversiones (CMI), de origen centroamericano (Guatemala), compró el 50% de las acciones de Pronaca, según una carta remitida por el presidente ejecutivo de la compañía, Luis Bakker, a la Bolsa de Valores de Quito (BVQ). CMI es un grupo presente en

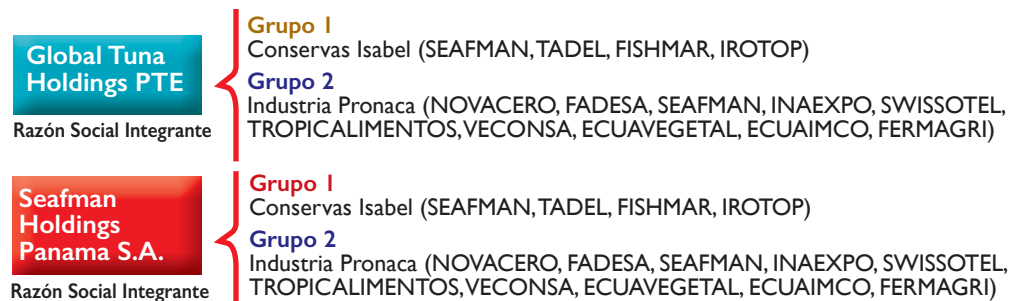


Fuente: SRI.



Nota: Según listado de paraísos fiscales de la OCDE.
Fuente: SRI.

Sociedades integrantes en dos grupos económicos



¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

14 países de tres continentes. Tiene siete unidades de negocios que están vinculadas a molinos, industria pecuaria, energía, finanzas, proyectos multipropósito, así como la cadena de restaurantes “Pollo Campero”. La compañía nació en 1920 con una tienda ubicada en la población de San Cristóbal, en Guatemala. Desde ese entonces se ha desarrollado hasta expandir sus negocios en América Latina, EE.UU., Europa y Asia. Ahora, con la nueva adquisición, crece en Ecuador, donde ya tenía negocios como Pollo Campero. Pronaca informó de esta decisión a la BVQ en julio de 2017, a través de una misiva donde consta la suscripción del contrato de compra venta entre las partes.

La Corporación Multi Inversiones (CMI) fue fundada en Guatemala en 1920 y es también una corporación familiar, ahora con presencia multilatina. Cuenta con amplia experiencia y conocimiento en la industria avícola, porcícola, alimentos balanceados y fabricación de embutidos, entre otras industrias.



Juan José Gutiérrez, lidera la que comenzó como una empresa familiar en Guatemala en 1920, Corporación Multi Inversiones (CMI), propietaria de la marca Pollo Campero.

Corporación Multi Inversiones

Vista desde afuera, la Corporación Multi Inversiones (CMI), es una transnacional con sede en Guatemala y presencia en toda Centroamérica, conocida por sus restaurantes Pollo Campero. Desde dentro, consiste en un entramado de sociedades dirigido desde España. Los propietarios de CMI, la familia Gutiérrez, afirman que con ello buscan proteger su fortuna. Pero esta estructura también les permite pagar menos impuestos. Gracias a ella, obtienen varias ventajas fiscales, como que sus dividendos procedentes de Movistar en Panamá y El Salvador (40% en cuatro países. 36,6 millones de euros entre 2015 y 2017), no sean gravados en ningún país.

Muchas de las grandes fortunas de Guatemala, desde hace décadas, controlan las acciones de sus negocios desde sociedades *holding* en otros países. Es una forma de agilizar transacciones internacionales, proteger el patrimonio y mantenerlo lejos de la mirada de recaudadores de impuestos, competidores o delincuentes. Eso no es novedad. Pero elegir España para domiciliarse nunca fue común.

Lo habitual había sido optar por jurisdicciones que ofrecen confidencialidad y bajos impuestos. Sin embargo, para una multinacional latinoamericana, tener hoy un holding en España puede implicar más ventajas tributarias que tenerlo en las Islas Vírgenes Británicas.



Los Grupos Económicos Agroalimentarios

Desde 2010, la familia Gutiérrez ha trasladado la gestión de una parte importante de las acciones de sus empresas a un entramado de sociedades dirigido desde España, pero que se extiende por medio mundo.

Esto significa que, todos los años, los Gutiérrez envían grandes cantidades de dinero fuera de la región que les ha hecho millonarios. Solo entre 2015 y 2017 (últimos tres años con datos disponibles) la cifra ascendió a 403 millones de euros.

Este río de dinero que fluye desde Centroamérica discurre por un cauce sinuoso. Primero se encamina hacia Europa. Atraviesa una decena de sociedades creadas en Madrid y otras tantas en los Países Bajos (Holanda), todas ellas con sede en oficinas de abogados o asesorías fiscales. Después retorna al Caribe, a Curazao, una isla dependiente del gobierno holandés, desde la que el dinero puede volver libremente a Centroamérica o quedarse en un banco privado que los Gutiérrez poseen en la isla de Anguila.

Este viaje parece complejo, pero sus beneficios son simples. CMI logra protegerse frente a gobiernos o rivales y paga menos impuestos en ciertos países. Entre 2015 y 2017 se ahorraron al menos 4,1 millones de euros gracias a esta estructura (la cifra es mayor, pero esto es lo que pudo cuantificar esta investigación).

El flujo de dinero que discurre fuera de la región se nutre de dos tipos de ingresos: dividendos y regalías. Los dividendos son la parte de los beneficios de un negocio que se reparten a sus propietarios. Las regalías son pagos por el uso de marcas o patentes. En este caso, son regalías internas; es decir, pagos realizados por empresas de CMI a otra empresa del grupo dueña de sus marcas. Por ejemplo, Pollo Campero paga por usar su logotipo a una sociedad que es la propietaria del mismo y que también pertenece a los Gutiérrez.

Debido a la estructura creada en España por CMI, dividendos y regalías se benefician de reducciones o exenciones de impuestos en algunos países de la región. Gracias a ella, los dividendos que obtienen los Gutiérrez de la compañía de telefonía celular Movistar en El Salvador y Panamá no tributan en ningún país (en 2015 y 2017 estos ascendieron a 36,6 millones de euros).

Además, la mitad de sus dividendos originados en negocios situados en Costa Rica obtienen un descuento fiscal de casi el 70 % (5,5 millones de euros en el mismo periodo).

Las regalías que sus empresas de Costa Rica y República Dominicana pagan por usar marcas y patentes del grupo también se benefician de un ahorro impositivo del 50 %.

Este tipo de beneficios fiscales ocurren por la superposición de las leyes de diferentes Estados. Todo es legal, aunque este tipo de prácticas han sido calificadas en informes de la OCDE, el club que agrupa a las mayores economías del mundo, como “abusivas” o “inapropiadas”.

Como los Gutiérrez son considerados inversores españoles en El Salvador, Costa Rica, Panamá y República Dominicana, obtienen, en ciertos casos, los beneficios fiscales que esos países otorgan al capital español. Cuando el dinero llega a Madrid, sin embargo, España lo considera generado en el extranjero y no lo grava. La ruta termina en Curazao, una pequeña isla caribeña donde algunas entidades no pagan impuestos. Así, es posible que ciertos ingresos de la familia, simplemente, escapen a tributar en país alguno.

los Gutiérrez envían grandes cantidades de dinero fuera de la región que les ha hecho millonarios. Solo entre 2015 y 2017 (últimos tres años con datos disponibles) la cifra ascendió a 403 millones de euros (unos 480 millones de dólares).

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

CMI, de hecho, no ha sido la única gran corporación de la región en establecerse en Madrid. Tres de los mayores grupos empresariales de Guatemala: la embotelladora Cabcorp, Cementos Progreso o la inmobiliaria Spectrum crearon holdings en España en los últimos años. Las familias Poma y Kriete, dos de las mayores fortunas de El Salvador, hicieron lo mismo.

Curazao es una isla de 160 mil habitantes situada cerca de la costa de Venezuela. Es un territorio conocido por los servicios que ofrece a los barcos que atraviesan el Canal de Panamá y a los millonarios que desean anonimato y bajos impuestos.

Allí, en febrero de 2010, miembros de las dos ramas familiares que controlan CMI: los Gutiérrez Mayorga y los Bosch Gutiérrez se propusieron cambiar la estructura corporativa del grupo. Dejarían Panamá y se establecerían en Curazao. Todo comenzó con la creación de cinco fundaciones privadas.

Este tipo de entidades se llaman así, pero nada tienen que ver con la filantropía. Son un lugar en el que guardar algo valioso: con frecuencia acciones de empresas. Las dos ramas de los Gutiérrez crearon las fundaciones privadas para eso precisamente. Curazao se convertiría en la base de su nuevo holding.

A partir de mediados de 2010 y hasta la actualidad, a las fundaciones de la familia en Curazao le fueron transferidas las acciones de unas 180 empresas situadas en Centroamérica y República Dominicana: desde Pollo Campero a Avícola Salvadoreña pasando por su participación del 40 por ciento en Movistar. También terminaron en Curazao las acciones de una sociedad titular de las marcas, logotipos y patentes del grupo, uno de los bienes más valiosos de la familia.

A medida que CMI ha adquirido más empresas, como los parques eólicos de Actis, o ha emprendido nuevos negocios, como las centrales solares Bósforo, estas acciones también han sido transferidas a fundaciones en Curazao.

No está aquí todo CMI. Quedaron fuera algunos grandes negocios, como los restaurantes Pollo Campero en Estados Unidos o Renace, el mayor complejo hidroeléctrico privado de Guatemala.

Pero una parte importante de CMI sí fue transferida a fundaciones en la isla. En total, estas participaciones tenían en 2017 un valor de 2.100 millones de euros, según información publicada en el Registro Mercantil de Madrid. Con seguridad, una de las mayores fortunas de Centroamérica.

Las fundaciones privadas están exentas de impuestos en Curazao. Pueden recibir y distribuir dinero sin tributar. Como técnicamente no son empresas, no se rigen por códigos de comercio, si no por las normas que la fundación se fija a sí misma. Esto es muy atractivo para las corporaciones familiares. Les permite gobernar su fortuna con sus propias reglas.

Como no son empresas, tampoco tienen lo que normalmente entendemos como propietarios. Esto implica que cualquier bien resguardado en una fundación, está blindado. Cuando una persona deposita acciones en una fundación, estas pasan a ser propiedad de la entidad. A ojos de la ley, la persona que las transfirió, deja de considerarse dueña y ya no puede ser despojada de las mismas por un tribunal. Ya no son suyas. Pero eso no significa que no se beneficie de ellas. La misma persona que cedió las acciones a la fundación es nombrada beneficiaria de la misma y esto le permite seguir recibiendo los dividendos que esas acciones generan.

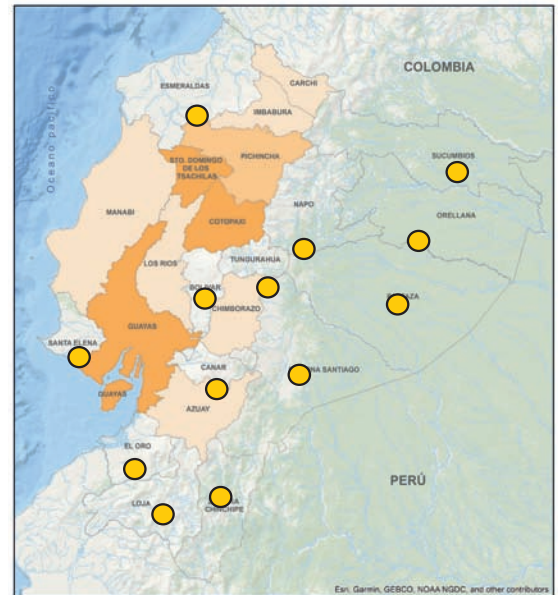
En total, estas participaciones tenían en 2017 un valor de 2.100 millones de euros, fueron transferidas a fundaciones en la isla, según información publicada en el Registro Mercantil de Madrid.

Su presencia en el mercado es abrumadora a nivel territorial, como podemos observar en el mapa de crecimiento hasta el año 2017. Hoy, esta empresa cubre, de manera directa o a través de sus subsidiarias, todo el territorio nacional.

El 20 de abril de 2018 la Class International Rating, Calificadora de riesgos, decidió otorgar la calificación de “AAA” (triple A) para la emisión de obligaciones a corto plazo/ Papel comercial de Procesadora Nacional de Alimentos C.A., PRONACA, por un monto de hasta sesenta millones de dólares (USD 60'000.000), como resultado, entre otras razones, de los ingresos y los activos económicos de la empresa que son:

- Los ingresos presentados por Procesadora Nacional de Alimentos C.A., PRONACA fueron de USD 940,93 millones en 2014; 988,08 millones en 2015; 913,55 millones en 2016, 927,79 millones en 2017 y USD 146,98 millones hasta el 28 de febrero de 2018.
- Los activos de la compañía alcanzaron los USD 680,25 millones en el año 2015; 659,15 millones en 2016, 664,92 millones al cierre de 2017 y USD 630,60 millones hasta febrero de 2018; comportamiento que obedece a las variaciones registradas en sus cuentas más relevantes entre efectivo y equivalente en efectivo, inventarios y propiedad, planta y equipo ((Informe Class International Rating, Calificadora de riesgos S.A., 2018).

PRONACA 2017



Externalidades ambientales y sociales⁷¹

A pesar del plan ambiental que tiene Pronaca, se han identificado graves problemas ambientales en sus instalaciones, sobre todo en las granjas porcinas y avícolas, en la provincia de Santo Domingo. El río Peripa es utilizado para despachar los residuos de los animales.⁷² Un estudio de la Clínica Ambiental, dado a conocer en el año 2011, en su publicación *Alerta Naranja*, calcula que diariamente se producen en el país 5,4 toneladas de desechos animales, entre estiércol y orines, que cuando no pueden ser procesados van a piscinas cuya acumulación permite la filtración de estos desechos a las capas freáticas, contaminando así tierras y fuentes de agua subterránea.

En el libro *El Agronegocio en el Ecuador* se señala que “PRONACA, por ejemplo en la provincia de Santo Domingo vierte sus desechos directamente en los ríos y sus granjas están a menos de cien metros de comunidades Tsáchilas y campesinas.”⁷³

Desde el año 1998, las comunidades Tsáchilas han denunciado la contaminación causada por las granjas de la agroindustria. Los dirigentes afirman que cuando empezó el mal olor causado por los desechos de los animales, empezaron a presentar denuncias en las instancias locales, aunque señalan que no recibieron respuestas a sus peticiones.

Esta versión es corroborada por un informe escrito en 2009 por la *International Global Integrity*, que denuncia a la empresa por entregar dádivas a los funcionarios de control ambiental del Municipio de Santo Domingo para

71. Para una lectura detallada sobre los efectos negativos de PRONACA ver: *El agronegocio en Ecuador: el caso de la cadena del maíz y la empresa Pronaca*, de Xavier León y María Rosa Yumbra.

72. <<http://olca.cl/articulo/nota.php?id=10258>>.

73. <<http://www.accionecologica.org/component/content/article/218-documentos/1348-el-agronegocio-en-ecuador-el-caso-del-maiz>>.

Cantidad de recursos productivos que concentran tierra, agua, mercados, etc.

PLANTA	ACTIVIDAD
CARCHI/MIRA	• Crianza y Producción de Pavos
IMBABURA /COTACACHI	• Avecota Cotacachi /Crianza y Producción de Pavos
PICHINCHA	• Quito: Planta Embutidos y Elaborados Pifo • Elaboración de cárnicos • Pedro Moncayo: Tabacundo / Granja Reproductoras Producción de pollos
COTOPAXI	• La Maná: Bella Jungla /Neg. Cerdos (próximamente Sitios I) • Latacunga: Avelasso / Granja Reproductoras Producción de pollos • Pujilí: Avecopa / Granja Reproductoras Producción de pollos
CHIMBORAZO	• Cumandá: Aves Campo y Crianza de aves
AZUAY	• Cuenca: Centro de Distribución Cuenca (Distribución y almacenamiento de productos)
SANTO DOMINGO	• Luz de América: Planta de Aves Santo Domingo, Faenamiento de aves • Santo Domingo: Planta Procesadora de Cerdos / Faenamiento y procesamiento de cerdos • El Paraíso: Laboratorio (Proceso de Inseminación Artificial)
MANABÍ	• Montecristi: Centro de Distribución Montecristi Comercial
LOS RÍOS	• Quevedo: Loma Linda (Neg. Cerdos y Ganado) • Buena Fé: Planta Quevedo (Elaboración de alimento balanceado)
GUAYAS	• Bucay: Planta de Aves Bucay (Faenamiento de Aves) • Marcelino Maridueña: San Carlos I (Reproducción de Huevos), Planta Embutidos • Guayaquil: Elaboración de embutidos
REGIONAL	
Brasil: <ul style="list-style-type: none"> • Plantaciones, planta procesadora y red de comercialización propias para mercado local. Alianza estratégica con empresa brasileña Agrocerec para formar Inaceres. 	
Colombia: <ul style="list-style-type: none"> • Planta procesadora y comercialización de productos de valor agregado para el mercado local. • Comercialización con marca propia Mr. Cook. 	

favorecer sus operaciones en la zona, lo cual genera falta de transparencia y regulaciones para esta actividad en la zona.

Eso derivó a que en el año 2008 las comunidades lleven su caso a la Corte Constitucional, misma que exigió mediante resolución, en julio del año 2009, la creación de una Comisión técnica interinstitucional, para el monitoreo de la contaminación producida en esta zona. Pese a que esta resolución existe, los afectados indican que no cuentan con los recursos necesarios para hacer este monitoreo ambiental y señalan que la empresa aduce que no pagará el valor de los estudios de contaminación en la zona.

En un informe presentado por la *ComplianceAdvisor/Ombudsman* (CAO), publicado en junio de 2011, se indica que la comisión fue conformada en julio del 2009, realizó seis visitas a las instalaciones de PRONACA, y su informe final se encuentra en proceso, aunque no aclara si se hicieron los estudios de contaminación ambiental en la zona. En el mismo informe la empresa señala que los problemas denunciados son parte del pasado, ya que al momento cuentan con tecnología para evitar los malos olores. Pese a esta afirmación, en el mismo informe, se indica que a esa fecha, solamente cinco de las 14 operaciones relacionadas a la crianza y procesado de cerdos cuentan con licencias ambientales aprobadas por el Ministerio de Ambiente del Ecuador.

Estrategias de buena imagen social (responsabilidad laboral, comunitaria, inversión social) y ambiental (sustentabilidad, responsabilidad ambiental, etc.)

Pese las consecuencias ambientales que hemos visto, la estrategia que PRONACA prioriza es la comunicación. Su logotipo relaciona a PRONACA como un “buen ciudadano”, una persona que busca mejores relaciones con las comunidades, que comparte su conocimiento y experiencia, que ayuda al desarrollo de la educación, que alienta al civismo y al orgullo por lo nuestro.

De esta manera, todas las marcas de la compañía incorporaron en sus campañas publicitarias a Pronaca como un aval de calidad, decisión que ha sido apoyada con la campaña de “Pronaca Te alimenta bien”.

PRONACA creó la Fundación San Luis como organización de ayuda social. Toma como base el desarrollo de la educación en el Ecuador. En áreas rurales de Bucay y Valle Hermoso, ayuda con alimentos “nutritivos” a las poblaciones vulnerables de niños y ancianos. Su proyecto emblemático es la Unidad Educativa “San Juan de Bucay”.



Agroexportación

Comentario

Desde la época colonial América Latina fue vista como un reservorio de materias primas. Este patrón se mantuvo durante las primeras décadas de las nacientes repúblicas independizadas durante la primera mitad del siglo XIX. Más tarde, los avances que trajo consigo la revolución industrial en el procesamiento de materias primas y en los sistemas de transporte, así como el aumento de la capacidad de consumo de vastas franjas de población en Europa y Estados Unidos, profundizó entre 1870 y 1910, lo que ahora conocemos como Modelo Primario Exportador (MPO), un eufemismo que esconde la esencia extractivista a la que se resignan la mayoría de los países de nuestro continente. Pero este papel no es casual, es fruto de la alianza de los intereses del capitalismo global con las élites locales y que confina a los países, sobre todo a los de Sudamérica, a insertarse espuriamente en la división internacional del trabajo. Primero con la minería, luego con los alimentos y, más tarde, con los recursos energéticos. Hoy los tres sectores conviven y explican la mayoría de las exportaciones de Latinoamérica, con pocas excepciones. El fenómeno extractivista se ha agudizado durante las últimas décadas por el alza en la demanda de las economías emergentes, como China y la India. Por eso hablamos ahora de la reprimarización de América Latina.

¿Qué tienen en común cualquiera de las variantes extractivistas que vemos en la región? En todas subyace la concentración de los recursos productivos, el carácter dependiente de Latinoamérica hacia los grandes mercados mundiales y, no menos importante, el dualismo de las economías que provoca una enorme brecha entre los sectores dinámicos ligados a la exportación y los sectores económicos internos. Este Atlas resalta una de las variantes del MPO: el agrario exportador. Con la llamada “revolución verde” del siglo pasado se intensificó la explotación de ecosistemas para dedicarlos a monocultivos de exportación. Esto repercutió en una mayor concentración de la tierra, proletarización de los campesinos o bien en la migración a las ciudades. Las formas productivas locales, por lo general más sustentables en términos socio-ambientales quedaron marginadas y precarizadas, pues lo que importaba era satisfacer los crecientes deseos de acumulación de las élites terratenientes que, con la riqueza acaparada no tardaron, bajo esquemas oligopólicos, en diversificar sus in-

versiones, adentrándose en la agroindustria, coligándose con trasnacionales dedicadas a la exportación de alimentos, o bien transformándose directamente de grandes productores a exportadores por cuenta propia.

Para dar ese salto las élites oligárquicas devenidas en burguesías capitalistas no escatimaron esfuerzos para capturar los aparatos estatales y amoldar a su antojo las políticas públicas, recibiendo a granel incentivos económicos, entre las que sobresale la baja tributación de la que son objeto. El gran capital acumulado suele pasar no tanto a la reinversión productiva sino también y en forma preferente a las redes de la especulación financiera —que incluye la fuga de capitales a paraísos fiscales. Y, sobre todo en tiempos de crisis, han logrado traspasar agresivamente los riesgos a los pequeños y medianos productores, como también se han asegurado que el Estado asuma en forma notable los costos de la crisis. Esta estrategia de los principales grupos económicos en nuestros países se combina con las reglas de juego globales sobre comercio e inversión. Y en los tiempos que corren, al vaivén de los adelantos tecnológicos y de la insuficiencia general para crear empleo decente, la maquinaria neoliberal afina su mirada en la flexibilización de las condiciones de protección laboral para aumentar las tasas de ganancia.

Así, los casos del banano y la explotación de recursos pesqueros en el Ecuador que presenta este ATLAS, son una muestra flagrante del modus operandi de los grupos económicos en Latinoamérica, que se adaptan a las oportunidades de negocios del mundo globalizado, a costa de generar beneficios raquíuticos en las economías nacionales donde operan. Vale mencionar que cuando algún gobierno ha siquiera intentado cuestionar o reducir sus privilegios, los grupos oligárquicos han mostrado sus múltiples expresiones de poder para derribar o torcer el brazo a quien le desafía.

Romper estas lógicas de acumulación no es una tarea fácil. Requiere entender cómo opera el capitalismo en los países latinoamericanos y en el Sur Global en su conjunto. De ahí la importancia de este Atlas. Una vez decodificadas esas dinámicas de poder es preciso avanzar a correlaciones de fuerza sociales que planteen estrategias alternativas para la transformación de nuestros sistemas productivos, en perspectiva local, nacional y regional. Un desafío prioritario es la protección de los ecosistemas vulnerados por las actuales formas de explotación agropecuaria. No menos importante, es que las posturas alternativas prevean la inclusión social mediante el justo acceso a los medios de producción, la generación de empleo decente y el rediseño de las estructuras redistributivas que hagan viable los derechos sociales de la población.

Alvaro Calix
Proyecto Regional Transformación Social-Ecológica en América Latina.
FES Transformación

Banano y política, una historia en común

Ecuator ingresa al mercado mundial de exportación bananera de manera tardía, ya que hasta 1948, el banano fue un producto marginal en las exportaciones.⁷⁴ El país había ingresado al mercado mundial como exportador de materias primas con el cacao y su producción y exportación, como señala Andrés Guerrero (1980), permitió la creación de una burguesía agrícola rentista y dependiente de la exportación de cacao como única fuente de riquezas. Cuando la exportación de cacao entra en crisis (1920-1941), tanto las élites como el Estado estaban en búsqueda de una alternativa de exportación (Striffler, 2000: 156-162) esto coincide con la afectación, en la década de los 50, de las plantaciones bananeras centroamericanas por la plaga llamada el *Mal de Panamá*, que provocó que las empresas transnacionales busquen nuevas tierras como el Ecuador para sus sembríos. De este modo el llamado *boom* bananero se dio por una combinación de factores externos e internos y donde la producción de banano fue presentada como la gran solución tanto para el vacío dejado por la crisis del cacao como para llevar adelante un proceso de modernización y desarrollo del campo. La instauración de una promesa de desarrollo ligada a la producción de banano para exportación, promovida desde el Estado genera una estructura de relaciones políticas entre las élites y el Estado (Macaroff, 2019b).



El banano era un producto marginal de exportaciones. No existía una infraestructura vial que permitiera adquirir la fruta a través de carreteras, por lo que la Standard, Fruit recién arribada, debió contratar las lanchas de Luis A. Noboa Naranjo para retirar los racimos de las haciendas por iba fluvial. Así, Noboa Naranjo pasó a ser exportador exclusivo para el mercado norteamericano.

La variedad *Gross Michael* o guineo de seda, crecía silvestre en las zonas montañosas de Catarama y Quevedo. En 1930 se iniciaron los primeros cultivos en El Oro para llevar a Guayaquil y se exportaba en pequeñas cantidades a Chile. Se vendía en racimos hasta que se impuso la norma de exportar los manojos del racimo en cajas de cartón.

<https://archive.is/yH6b#selection-3029.0-3057.9755>

74. Ecuador producía banano desde inicios de siglo y en la década de los 30, la transnacional productora de banano United Fruit, había adquirido tierras en la zona de Tenguel.

El gobierno del presidente Galo Plaza Lasso (1948-1952),⁷⁵ estableció relaciones con los intereses económicos estadounidenses en general y, especialmente, con la United Fruit.⁷⁶ En 1949 Ecuador recibió a una misión de la *International Basic Corporation*, propiedad de uno de los jefes del capital internacional, Nelson Rockefeller, presidida por uno de los mayores propagandistas de la United Fruit, Stacy May y, unos meses después llegó una misión del Fondo Monetario Internacional (Moreano, 1976:217-128). A partir de este asesoramiento el gobierno despliega un ambicioso programa de inversión público privada para expandir la producción bananera. El programa incluyó inversiones en infraestructura vial y portuaria y la promoción de programas de colonización y crédito a los nuevos productores bananeros.

La justificación para tamaña inversión fue modernizar del campo y transformar la economía del país, mediante la expansión de la frontera agrícola en la Costa instaurando las relaciones asalariadas con una importante migración de la Sierra a la Costa (Larrea *et al.*, 1987). Además, se buscaba que, en el marco de las políticas de “sustitución de importaciones”, la producción bananera ayude a dinamizar algunas actividades relacionadas, como, por ejemplo, la industria de cajas de cartón, fortaleciendo a los grupos económicos ligados a la exportación. Este modelo de modernización implicaba una articulación de los productores nacionales a los capitales transnacionales mediante el ingreso del capital norteamericano y europeo, y el desplazamiento de las viejas élites oligárquicas, las cuales se enlazaron a los grupos empresariales transnacionales (Benavidez y Quevedo, 2015).

De este modo, el auge bananero como promesa de desarrollo será un elemento clave en el modo en que las empresas transnacionales se insertaron

75. Heredero de dos de las familias más opulentas del país y propietaria de grandes latifundios en las provincias de Imbabura y Cotopaxi. Hijo del General Leónidas Plaza quien fuera dos veces presidente de la República y de Avelina Lasso Ascázubi.

76. Hay que señalar que, Galo Plaza fue funcionario de la United Fruit Company, antes de ser Presidente del Ecuador.

en el país. A diferencia de lo sucedido en los países centroamericanos, la modalidad de *enclave* que caracterizó las plantaciones bananeras en Centroamérica será minoritaria en Ecuador, y solo tres compañías establecieron este modelo de producción durante los primeros años del *boom* bananero. La primera en llegar fue la United Fruit, en 1933, con la compra de la hacienda Tenguel, tradicional productora de cacao. Por esas fechas la compañía estaba en búsqueda de nuevos lugares para ampliar su producción y Ecuador se presentaba como el lugar ideal, ya que la crisis del cacao había dejado grandes cantidades de tierra y trabajadores disponibles con una escasa organización sindical (Striffler, 2000: 159). Además, el banano articuló a la economía nacional a gran parte de las tierras cultivables del litoral, que se encontraban vírgenes antes de 1948, en “una política que aprovechó la existencia de amplias zonas aptas para la plantación bananera, la disponibilidad de mano de obra barata y el apoyo gubernamental para la construcción de infraestructura” (Acosta, 2004:99).

Así, la presencia de las empresas transnacionales se enfocó en la exportación. Se estableció un modelo en el cual la mayor parte de la producción estaba en manos de empresarios nacionales, mientras que la exportación se concentró en pocas empresas –mayoritariamente transnacionales– que establecieron un control monopólico. Para 1964, ocho empresas controlaban el



La hacienda Tenguel, hoy parte de la ciudad de Guayaquil. En 1934, con la llegada de la United Fruit, Tenguel se convirtió en el mayor centro de acopio de banano de Sudamérica. La fruta se embarcaba en la línea férrea desde las plantaciones y se transportaba hasta el puerto El Conchero, en el canal de Jambelí. Desde ahí, las barcas llevaban los racimos de banano hasta Guayaquil o Puerto Bolívar. Aún no se exportaba en cajas de cartón. La estadounidense era la comercializadora de banano más grande del mundo y compró tierras en Ecuador, a raíz de la crisis que sufrieron sus plantaciones en Centroamérica... la empresa tendió 744 millas de líneas para ferrocarriles, para llevar los racimos al puerto de embarque; y 532 millas de líneas para los tranvías que trasladaban a los trabajadores. La empresa adquirió la hacienda Tenguel, de 42.677 hectáreas, a través de la Canadian-Ecuadorian Cacao Company, una de sus subsidiarias en el país. Las otras dos subsidiarias eran la Compañía Bananera del Ecuador y la Compañía Agrícola del Guayas. La compra se concretó por 80.000 sucres al Banco Territorial, que la había embargado a la Sociedad Caamaño Tenguel Estate, según el libro 'Empresarios Ecuatorianos del Banano', de Lois J. Roberts.

<https://www.elcomercio.com/tendencias/tenguel-guarda-vestigios-compania-guayaquil.html>

90% de las exportaciones, con la consecuente dependencia de medianos y pequeños productores. Entre las empresas exportadoras encontramos una de capitales nacionales, es el caso de Exportadora Bananera Noboa que empezó a operar en 1956, como subsidiaria de la United Fruit, y logró un crecimiento acelerado a partir de colocar directamente banano en el mercado de Estados Unidos.⁷⁷ De este modo, mientras al inicio controlaba el 15,8% de la producción exportada, para 1977 se había apropiado del 46,7% del mercado nacional, año en el cual inició su ininterrumpido liderazgo empresarial en el Ecuador (Carlos Larrea, *et al.* 1987: 75).

La introducción del banano tuvo la particularidad de no someterse cabalmente al capital transnacional comandado por la United Fruit, como sucedió en Centroamérica, en parte por su ingreso tardío al mercado del banano, cuando estaban en marcha las políticas de “sustitución de importaciones”, que llevó a que la producción bananera ayude a dinamizar algunas actividades industriales relacionadas, como la producción de cajas de cartón. Y, por otra parte, la presencia de capital nacional significativo tanto en el cultivo como en la comercialización, a través de la empresa Exportadora Bananera Noboa (Campana, Larrea y Rubio, 2008), reducía la capacidad monopólica de la United Fruit. La empresa de la familia Noboa Naranjo,⁷⁸ se transformó rápidamente en una de las principales empresas productoras y exportadoras de banano en el mundo junto con las transnacionales United Fruit Company,

77. Durante el primer auge bananero, particularmente en sus primeros años, el principal mercado fue el norteamericano. Su participación superó, casi todos los años, el 50% del total, y bordeó el 80% hasta 1954. Las ventas a Europa Occidental, especialmente a Alemania, cubrieron casi toda la diferencia. (Larrea, 1987)

78. El patriarca de esta familia y creador de su fortuna fue Luis Noboa Naranjo, nacido en Ambato en 1916, de padre médico y madre costurera. Su historia suele presentarse como ejemplo de superación de alguien de origen humilde a pujante empresario, aunque en los diferentes relatos se menciona el origen de su fortuna a partir de sus actividades como exportador, inicialmente de arroz, sin embargo no termina de quedar claro cómo un joven humilde se transformó en exportador. En todo caso, los Noboa Naranjo no están relacionados con la otra familia Noboa (Bejarano) que sí corresponde a las élites terratenientes tradicionales.

Luis Noboa Naranjo y la empresa Exportadora Bananera Noboa

En la historia de la producción y exportación bananera del Ecuador es imprescindible hablar de Luis A. Noboa Naranjo y su empresa Exportadora Bananera Noboa, que llegó a controlar hasta el 48% del mercado de la fruta y ocupa, hasta hoy, el 4to. lugar entre las empresas mundiales de exportación.

Luis Noboa Naranjo nació en Ambato en 1916 y, luego de perder a su padre, se asienta con su familia en Guayaquil. Allí, con su innegable perspicacia y sus relaciones con banqueros de La Previsora y Juan X. Marcos, construye su imperio empresarial. Comienza con un bazar que pronto se convierte en distribuidor de la General Motor y la Coca Cola. Para 1935, se dedica a la compra y venta de arroz y, aprovechando de la Segunda Guerra Mundial, apuesta por la exportación. Según su biografía:

Plena guerra mundial. Flete peligroso, el transporte era para Venezuela, zona infectada de submarinos alemanes por el Canal de Panamá y por la ruta obligada a Europa. ¡Qué caro se pagaba entonces el seguro! Imagínese, que cada saco de arroz pagaba un dólar con sesenta centavos de seguro. Me arriesgué en la empresa, sesenta días de nerviosismo, el buque llegó y contabilicé mi primer millón.

Inició con Piladora Ecuador y adquirió una flota de lanchas que recorría los ríos para adquirir el producto. Con el respaldo de Juan X. Marcos, que financiaba las compras y avalaba los negocios internacionales a través de su banco, se amplió a la exportación y procesamiento de café y cacao.

Noboa entra al negocio de exportación de banano, primero como socio de United Fruit, y luego por su cuenta, aprovechando que las transnacionales se vieron obligadas a contratar sus lanchas para recoger la fruta desde las fincas, por la falta de infraestructura vial. El banano era adquirido a agricultores, que se establecían en zonas que contaban con apoyo crediticio del Estado y su política de sustitución de exportaciones. Banano y arroz, actividades muy productivas, le permiten comprar su primera hacienda: San Luis, en Jujan.

En 1960, compra Industrial Molinera y llega a copar el consumo interno de harina de trigo. En 1980 adquirió molinos Poultier en Latacunga.

Cambió la denominación social a “Exportadora Bananera Noboa S.A.”, empresa que, en 1988 tenía un capital social de cuatrocientos millones de sucres, repartidos de la siguiente manera:

- Luis Noboa Naranjo propietario de 4.247 acciones,
- Core Investmens Limited, empresa de su propiedad, con 195.932 acciones.
- Enrique Ponce Luque, con 2 acciones,
- Manuel Rodríguez Morales, con 1 acción; y
- Juan X. Marcos Aguirre, representado por Inverfrut S.A., que había reemplazado a Agroindustrial Castellar S.A. (Castellane Marcos, los apellidos de sus dos nietos), con 199.818 acciones.

El grupo Noboa era dueño de 200.182 acciones y el grupo Marcos de 199.818.

Cuando se inició la exportación de arroz en 1941, Marcos percibía el 60% y Noboa solamente el 40% de las ganancias. En 1947, al asociarse con la Standard Fruit en la exportación de banano, los porcentajes se igualaron. En los años 70, al trasladarse Noboa a New York, empezó a ganar el 60% de las utilidades. Finalmente, Marcos terminó vendiéndole sus acciones y Noboa quedó de dueño absoluto de todas las empresas, funcionando desde esa fecha como Grupo Noboa.



Luis Noboa Naranjo

Las empresas del Grupo generaban, según su información, hasta 18.000 puestos de trabajo y casi el 5% del PIB del país. La Bananera Noboa S.A constituía el cuarto grupo comercializador de banano en el mundo y el mayor del país. Sus activos fijos estaban dados por catorce haciendas bananeras, divididas en tres grupos: Agrícola Clementina, Alamos y La Julia. Dos subsidiarias: Bananera Continental Banacont S.A. y Bananera Esmeraldas, Banaesmeraldas S.A. Empresas asociadas: Oro Banana Obsa y una docena de cooperativas bananeras radicadas en la provincia de El Oro. Contaba con tres empresas cartoneras y de plásticos: Industria Cartonera Ecuatoriana, ICESA; Manufacturas de Cartón, MACARSA y Compañía Nacional de Plásticos, CONAPLAST. Para fumigación y servicios aéreos tenía la Líneas Aéreas Nacionales del Ecuador, LA Ecuador.

En una de sus últimas intervenciones públicas, Luis Noboa describió al Grupo Noboa, constituido por varias empresas con actividades en diferentes áreas de la economía, el comercio, el transporte naviero, la agricultura, la industria, los seguros, la banca. Propietario de un canal de televisión. En cada área contaba con compañías, aunque reconocía que la principal actividad había sido la promoción de productos agrícolas: banano, café y cacao. Sumaba la empresa naviera y contaba con oficinas en los Estados Unidos, Japón, Argentina, Holanda, Bélgica, Francia e Italia. En las *Memorias* de la empresa se ubica como principales funcionarios del Grupo a Enrique Ponce Luque e Isidro Romero Carbo. Otros ejecutivos del sector industrial eran: Manuel Rodríguez Morales, Jaime Guzmán Iturralde, Carlos de Ycaza Arosemena, Luis Borja Jiménez y Octavio Hernández Valarezo. Gerentes: Jorge Aguirre Falconí, Víctor Aycart Fuentes, Pablo Gonzenbach Iglesias, Carlos Elizalde Herrería, Jorge Adalberto Miranda Girón, José Betancourt Sáenz, Rigoberto Aguirre Campozaño, Juan Alfredo Moreira Baquerizo y Pedro Mújica Ramírez. Octavio Hernández M., gerente de Industrial Molinera; Richard Watt, gerente de Molinos Poulter; Héctor Crespo, gerente de Industrial Cartonera Ecuatoriana; Fernando Martínez Illingworth, gerente de ColCacao; Mauricio Palau, gerente de Indecsa, Rodrigo Puig-Mir Game, gerente de Ultramares y Francisco Merino, Gerente de ColCafé.

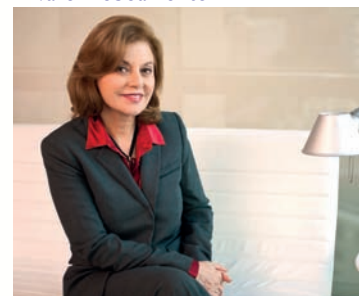
Para 1991, el grupo bananero y naviero mantenía oficinas en Roma, Amberes, Hamburgo, Sarajevo, Tokio, Seoul, Los Angeles, Miami, New York, Panamá y Buenos Aires.

Murió en Nueva York en 1994. A su muerte este "imperio empresarial" se divide por herencias, entre dos de sus hijos: Alvaro e Isabel Noboa Pontón. El primero se quedó con la Exportadora Bananera Noboa y empresas conexas; la segunda, a cargo de otro grupo de empresas, constituye Consorcio Nobis, que incluye la representación de Coca Cola, Mall del Sol, Ingenio Valdez y La Universal e incursiona en áreas agrícola, inmobiliaria, industrial, comercial y turística.

Tomado de: <https://www.museoluisnoboanaranjo.com/luis-a-noboa-naranjo/>; revista Vistazo, 742; Diario Hoy (1998).



Álvaro Noboa Pontón



Isabel Noboa Pontón

Standard Fruit, Del Monte, Grupo EFE:UBESA (de capitales alemanes). En este escenario, las viejas élites se vieron forzadas a modernizarse en búsqueda de lograr una participación, ya sea como proveedoras, intermediarias, arrendatarias o administradoras.

Lisa North (1985) señala que, si bien la renta bananera generó mayor redistribución y un relativo fortalecimiento del mercado interno y de las cla-

plementan un sistema de contrato de cultivos que les permitía transferir los efectos de la crisis a los productores locales.

La debilidad organizativa y política de los productores, la ausencia de un movimiento sindical de los trabajadores, y la gran influencia de los exportadores sobre las políticas estatales (Larrea, *et al.* 1987:60), permitió que el Ecuador se convierta en abastecedor eventual de reservas para la United Fruit y proveedor secundario, aunque permanente, de la Standard Fruit.

Además, el periodo de crisis (1965-71) posibilitará una mayor concentración oligopólica ya que la mayoría de las empresas medianas desaparecen. Esta reducción significativa de la competencia junto con mayor la integración y control vertical de las distintas fases de la cadena productiva del banano, llevaron a la consolidación de los principales grupos económicos de origen nacional del sector. Nos referimos especialmente a los casos de Exportadora Bananera Noboa y Reybanpac, quienes salieron fortalecidas de la crisis y el proceso de concentración del mercado (Macaroff, 2019b).

Al reducirse sustancialmente la competencia por la desaparición de empresas medianas y pequeñas, las sobrevivientes ocuparon el espacio vacante (Larrea, *et al.* 1987: 68-90). Desde entonces ambas empresas establecieron un control sobre pequeños y medianos productores, ejercido a través de la compra eventual o por sistema de contratos.

La intervención del Estado en manos de los gobiernos militares nacionalistas, será clave en la recuperación de la crisis bananera, gracias a la importante inversión estatal sustentada en la bonanza petrolera. Gracias a este crecimiento, Exportadora Bananera Noboa que, en 1964 controlaba casi el 16% del mercado, para 1976 ya controlaba el 48%, (Larrea, *et al.* 1987:59). De este modo, a partir de 1970, la firma ocupará durante décadas, el primer puesto en el *ranking* del mercado nacional y el cuarto lugar como exportadora a nivel mundial.

Prácticamente desde sus primeros días, Noboa contó con el apoyo de los diferentes gobiernos, con quienes entablaba relaciones que le resulta-

ban muy fructíferas. “En 1958 el gobierno de Camilo Ponce lo envió a buscar mercados con representantes de Estados Unidos, Venezuela y Costa Rica y, en 1959, lo nombró embajador para una misión económica ante los países europeos” (Roberts, 2012: 129). Estos nombramientos que serán recurrentes en los diferentes gobiernos hasta la llegada al gobierno de Jaime Roldós en 1979, permitirán a Noboa con el aval del Estado, expandir su negocio a nuevos mercados.

Además, las políticas estatales llevadas adelante por los gobiernos militares aumentaron los enlaces hacia atrás y hacia adelante de la actividad bananera.



A diferencia de su antecesor, Rodríguez Lara, los Triunviros: Alfredo Poveda, Guillermo Durán Arcentales y Luis Leoro Franco, liberaron a los exportadores bananeros del pago de impuestos y permitieron un nuevo involucramiento en la política económica del país.

Entre los primeros, el efecto más importante se derivó de la introducción de las cajas de cartón. La principal empresa nacional que se estableció en esta línea –Industria Cartonera Ecuatoriana– con sede en Guayaquil, pertenece al grupo Noboa. En 1981 sus ventas alcanzaron los 41,5 millones de dólares, y la firma se ubicó en décimo octavo lugar entre las empresas más grandes del país. Una segunda fábrica de menor tamaño opera en Machala, y aparentemente tendría vínculos con Standard Fruit. (Larrea 1987:57)

Con el *boom* petrolero de 1972, se potencia la Flota Bananera Ecuatoriana⁸⁰ creada en 1966, como una empresa de economía mixta, con un sustancial aporte estatal. Esta flota y otras empresas navieras nacionales, fueron

80. El primer presidente de la Flota Bananera Ecuatoriana, será Jaime Nebot Velasco; al tiempo que su hijo, Álvaro Noboa Pontón, era vicepresidente de exportadora Bananera Noboa y León Febres Cordero dirigía varias compañías de este grupo (Fierro 1991).

arrendadas a precios mínimos al grupo Noboa, el cual tenía una gran influencia política ejercida por el patriarca Luis Noboa Naranjo, de la cual da cuenta Carlos Larrea cuando entrevista a ex altos funcionarios que señalan que:

Desde el punto de vista político, Noboa era el hombre más poderoso de Ecuador, dice Samuel Gordon, ex presidente del directorio de Del Monte Fruit Co., ahora conocida como Del Monte Fresh Produce Co. Si Lucho quería que se aprobara una ley, se aprobaba (*El Tiempo*, 6 de diciembre 1995)

De este modo, si bien la empresa comienza a consolidarse a partir de 1965, su mayor crecimiento se dará entre 1970 y 1977, cuando comienza a ocupar, de manera ininterrumpida, el primer lugar en el mercado.

Durante los gobiernos militares, podemos observar dos momentos. El primero, marcado por relaciones conflictivas con el general Rodríguez Lara, quien acusó a Noboa de evadir impuestos, ante lo cual, el empresario opta por desconocer la demanda fiscal y mudar su domicilio a los Estados Unidos, desde donde manejaba el negocio. Incluso, en un marco de relaciones tensas, la opinión de Noboa fue decisiva para que el Ecuador no ingrese a la Unión de Países Productores de Banano (UPEB), constituida en 1974 e integrada por Costa Rica, Panamá, Guatemala, Honduras, Nicaragua, República Dominicana y Colombia. Los países se unieron para exigir el pago de un impuesto a la exportación de un dólar por caja. Noboa estuvo en desacuerdo y provoca que el Ecuador se retire de la mesa de Panamá. Cuando las empresas transnacionales emprendieron un boicot a los países pertenecientes a la UPEB, sus compras se reorientaron a países como el Ecuador⁸¹ (Roberts, 2012:172).

81. Ante el control ejercido por las empresas transnacionales, desde algunos de los países productores, como Costa Rica y Panamá, se decidió revisar los acuerdos firmados en época de gobiernos anteriores con las transnacionales bananeras. De este análisis concluyeron que los países no estaban recibiendo suficientes ingresos ya que, mientras los productores se quedaban solo con el 11% de las ganancias, las transnacionales recibían el 37% de sus exportaciones y los que comercializaban al consumidor percibían un 19% (Polo, 2018).

Este *impasse* fue momentáneo ya que, con la llegada del triunvirato militar en 1976, volvieron las buenas relaciones y las prerrogativas del Estado para el sector bananero en general y con Luis Noboa en particular. A fines de ese mismo año, el gobierno elimina todos los impuestos a la exportación de banano y el Ministerio de Industrias coloca al banano en su lista de productos que podían ser intercambiados por bienes cuya importación estaba restringida (Roberts, 2012:173). Noboa será uno de los principales beneficiarios de esta política, abriendo una línea de comercio por trueque. Además, a fines de los años 70 se valió de los diplomáticos presentes en países de la ex Unión Soviética y de Medio Oriente, hasta que en octubre de 1978 es nuevamente nombrado Embajador en misión especial ante los gobiernos de Estados Unidos y Europa (Inglaterra, Italia, Checoslovaquia, Yugoslavia), para promover el intercambio comercial y, especialmente, incrementar las exportaciones. Cargo al cual renunció cuatro días antes de que asumiera el presidente electo Jaime Roldós, por quien no expresaba ninguna simpatía.

Otro ejemplo es la inusual consolidación de REYBANPAC –Rey Banana del Pacífico– del grupo Wong que se inició como una empresa mediana y, entre 1978 y 1983, duplicó su participación como exportadora de banano. Este crecimiento puede explicarse por dos razones: la integración vertical y su estrategia como exportadora. Con la integración vertical se comienza a consolidar también como productora de fincas relativamente grandes, y su asociación con Del Monte a través de un doble papel: como productor asociado y como intermediario en la exportación (Larrea *et al*, 1987) . Por último, el grupo Wong incursiona en la importación de in-



Segundo Wong Mayorga, fundador de Reybanpac, Rey Banano del Pacífico C.A., en el año 1977. Hoy esa empresa encabeza al Holding. Sus padres fueron Moisés Wong, de origen chino, y Lastenia Victoria Mayorga, ecuatoriana.

Casado con Norma Naranjo Viera, tuvo tres hijos: Vicente, Rafael y Gisella Wong Naranjo, hoy a cargo de las empresas.

Sus relaciones económicas y políticas le afianzaron para conseguir importantes beneficios dentro de las políticas públicas. Un caso definitorio fue la compra de Fertisa, empresa estatal destruida para ser vendida al grupo Wong a un costo absolutamente subvalorado. Su fortaleza se visualizó en la apertura de mercados no tradicionales para el banano ecuatoriano.

sumos agroquímicos: no solo compra y exporta producción sino que también se vuelve proveedor.

De este modo, los grupos Noboa Naranjo y Reybanpac controlan de manera vertical las distintas fases de la cadena, son productores y exportadores; controlan el sistema de transporte, como, por ejemplo, las cajas de cartón; provisión de insumos y agroquímicos y tienen bajo su control a pequeños y medianos productores mediante la compra eventual o por sistema de contratos (Macaroff, 2019b).

La bonanza petrolera y la inversión estatal, realizada por los gobiernos militares de corte nacionalista, generaron enormes ganancias para las élites del país, cuyos niveles de diversificación les permitieron constituirse como grupos económicos. La transición desde élites terratenientes y oligarquías a burguesías capitalistas se sostiene mediante actividades diversificadas que permiten el control de distintas esferas de la producción, el comercio, las finanzas, el consumo y el mismo Estado (J. Maiguashca y L. North, 1991; C. Larrea, 2005, Fierro 1991). Esta transición lleva a las élites a apoyar un retorno constitucional que les posibilite un entorno institucional e instrumentos políticos más orientados a las demandas internacionales de liberalización del mercado (Macaroff, 2019a).

En 1984, asume la presidencia León Febres Cordero, del partido Social Cristiano, quien contaba con el apoyo de los empresarios. Febres Cordero tenía una estrecha relación con Luis Noboa, para quien trabajó durante varios años en puestos de confianza y, según Roberts (2009), junto a Enrique Ponce Luque, habían utilizado sus curules dentro del Congreso para realizar el cabildeo político en beneficio del grupo Noboa. Con el gobierno Social Cristiano se inicia el periodo neoliberal “a la ecuatoriana”,⁸² que se extiende hasta

82. En el caso ecuatoriano, es posible observar que el periodo neoliberal presenta un doble carácter: si, por un lado, se minimizan las capacidades redistributivas del Estado; por otro, se lo reorienta hacia el subsidio selectivo de los sectores empresariales, productivos y exportadores cercanos al círculo

cola en la Costa. Laniado se ganó el respaldo del sector de agronegocios a partir de varias medidas que daban prioridad al sector comercial y exportador. Estas medidas tuvieron como principales beneficiarios a grandes empresas que producían para la agroexportación, favoreciendo en menor grado a los medianos productores e intermediarios (Navarro, 1996). Esta ocupación de puestos claves les permitirá llevar adelante diferentes políticas como la privatización de las empresas estatales o con participación del Estado, que habían sido creadas durante los gobiernos militares para regular el sector agrícola (Macaroff, 2019 a).

Un ejemplo de esto fue la venta de la empresa Fertilizantes Ecuatorianos S.A. (FERTISA), fundada en el año 1964 con capital estatal⁸⁴ y que, entre 1990 y 1992, acumuló pérdidas por 6.444 millones de sucres y deudas cercanas a los 8.000 millones de sucres (Montalvo, 2013). Procedimiento habitual, de dejar que las empresas caigan en ruinas y presentarlas como generadoras de pérdidas para el Estado, para luego venderlas a la empresa privada donde, milagrosamente, se vuelven rentables. FERTISA fue la primera empresa pública en pasar al sector privado, al ampa-



Marcel Laniado De Wind (extremo izquierdo de la fotografía), se graduó de ingeniero agrónomo en la Universidad Zamorano. Se asoció con Esteban Quirola en la Hacienda Los Álamos. Once mil hectáreas dedicadas a la producción de banano para la Standard Fruit, hoy conocida con la marca Dole. Creó Embasa, Empresa de Bananeros S.A.

Con Quirola y Manuel Encalada, fundaron el Banco de Machala y luego el Banco del Pacífico con empresarios y sus amigos Nelson Muñoz, José Moreno Maldonado y sus familiares Leonardo y Mauricio de Wind. Fundó Ecuonet, empresa de internet y se abrió paso hacia las comunicaciones.

Político, alcalde de Machala, senador y diputado, fue ministro de Agricultura en varias oportunidades.

ra de Comercio de Machala; presidente del Club Rotario de Machala; presidente de la Asociación de Bancos Privados del Ecuador (APBE), 1987 a 1988. Ya había ocupado otros cargos políticos como la alcaldía de Machala (1958- 1962) y fue diputado al Congreso, y diputado constituyente por la provincia de El Oro en 1967. Recibió la condecoración de la Orden Nacional al Mérito en el Grado de Caballero, por sus servicios al país durante el gobierno de Otto Arosemena Gómez.

84. Las inversiones se realizaron de la siguiente manera: BNF (65%), la CFN (21%), el Ministerio de Agricultura (6%) y los ingenios San Carlos y Valdez (8%).

ro de la Ley de Modernización, y vendida al Grupo Wong (Reybanpac) que, continuando con el proceso de monopolización, anteriormente señalado,⁸⁵ los grupos económicos empiezan a controlar toda la cadena de producción de manera horizontal y vertical (Macaroff, 2019a).

En 1999, una caída del precio internacional de banano, los efectos de la crisis asiática y la guerra de los Balcanes, provoca una crisis del sector que genera tensión entre exportadores y productores, cuando los primeros se negaban a cumplir con el precio oficial de la caja del banano. Para esas fechas, las exportaciones ecuatorianas se reparten mayoritariamente entre tres compañías que controlan el 70% de las ventas. Lideradas por Exportadora bananera Noboa, con el 30% del mercado; Reybanpac con el 21%; y, la transnacional Standard Fruit, subsidiaria de Dole Food, que funciona como Ubesa en Ecuador, controla el 19%. Les siguen la exportadora nacional Costatrading con el 5% del mercado y, en quinto lugar, la transnacional Del Monte, conocida en el país como Bandecua.

La crisis del banano generó tensiones entre las élites que conformaban el gobierno de Jamil Mahuad. Mientras los productores presionan al Estado para que asegure el pago del precio oficial, las principales firmas exportadoras presentaron una demanda judicial contra Mahuad, su ministro de agricultura, Emilio Gallardo González, y el procurador general del Estado, Ramón Jiménez Carbo, con el objetivo de que se anule el decreto mediante el cual se creó el Instituto Ecuatoriano del Banano, un organismo con atribuciones de contralor y sancionador. Los exportadores sostenían que solo el Congreso tenía potestades para crear un organismo con esas características

85. El patriarca de este grupo fue segundo Wong Mayorga, quien se inició en la agricultura en el año 1956, entregando banano a empresas exportadoras, luego exportó directamente en sociedad con otros empresarios y posteriormente, fundó Rey Banano del Pacífico C.A. en el año de 1977. Su Holding, Favorita Fruit Company comercializa banano, lácteos, productos forestales, palma africana, agroinsumos, fertilizantes y empaques plásticos. Además de proveer servicios portuarios y de fumigación.

y potestades. Entre los demandantes se encontraba la compañía exportadora de banano Costatrading, cuyo dueño y gerente era el presidente del Congreso, Juan José Pons Arízaga,⁸⁶ del mismo partido del Presidente, y renunció a la gerencia de la empresa para asumir el cargo en el Congreso (Lucas 1999). En este sentido, Salomón Larrea⁸⁷ afirmaba “dolorosamente el presidente del Congreso Nacional, Juan José Pons, desde su puesto cuida sus intereses y los de los exportadores” (Vistazo, 1999).

Es interesante notar que, en este marco, se constituye un nuevo espacio de organización gremial de las élites exportadoras de banano, como la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE).⁸⁸ Creada para defender los intereses de las grandes exportadoras de banano, siendo sus miembros fundadores empresas como: Costatrading, Excelban, Exportadora Bananera Noboa S.A., Rey Banano del Pacífico y Unión de Bananeros Ecuatorianos. Inmediatamente Sergio Seminario, primer presidente de AEBE se consolida como vocero de las principales exportadoras (Macaroff, 2019a).

Los sectores ligados a los agronegocios –muchos surgidos entre los años 50 y 70– serán los grandes beneficiarios de este periodo y devienen en grandes grupos económicos, los cuales fortalecieron sus espacios de negociación

86. Pons también había sido fue presidente de Fedexport y, en junio de 2003, la Agencia de Garantía de Depósitos (AGD) incautó varios bienes de Pons, dueño de Costatrading, incluyendo su domicilio, por pertenecer a la lista de deudores de los bancos quebrados durante la crisis financiera de 1999. La bananera realizó un crédito en el ex Banco del Progreso del grupo Aspiazú. En 2011, nuevamente se siguieron acciones contra Pons, de acuerdo con el BCE, cuando, la ahora extinta, Agencia de Garantía de Depósitos (AGD) tenía bajo su administración al Banco del Progreso, inició el juicio de quiebra. Sin embargo, la empresa, para evitar las acciones de cobro, transfirió todos sus activos a nombre de la compañía Faproban S.A. y esta, a su vez, evitó la incautación de sus bienes al transferir los activos a la firma Sufruta S.A. Esta última continúa sus operaciones, dedicándose a la exportación de banano. El Estado procedió a la incautación de una de las haciendas de la empresa Isabelni, ubicada en la provincia de Los Ríos y gerenciada por uno de los hijos de Pons.

87. Productor que manejó por muchos años la exportadora Noboa, estaba al frente de la exportadora Banadex, que cerró por la crisis del 99.

88. Hoy en día, AEBE tiene 50 miembros los cuales, según sus propios datos, representan el 87.43% de la oferta exportable del Ecuador. Entre sus socios se encuentran las principales empresas exportadoras.



Principales empresas exportadoras de banano a nivel mundial

- ChiquitaFyffes (Irlanda)
- Dole Food Company (Estados Unidos)
- Fresh Del Monte Produce (Estados Unidos)
- Grupo Noboa S.A. (Ecuador)

Entre estas cuatro empresas concentran cerca del 75% del mercado mundial del banano.

con el Estado a través de sus expresiones gremiales, sean estas las cámaras o asociaciones específicas de productores o exportadores (Benavídes y Quevedo, 2015) o, en el caso del Grupo Noboa, mediante el *lobby* desarrollado por Luis Noboa y tras su muerte⁸⁹ en la decisión de su hijo y heredero, Álvaro Noboa de convertirse en un actor político de relevancia nacional. El caso de Álvaro Noboa es paradigmático. Heredero de una gran fortuna, que le permitió encabezar el *rating Forbes* como el hombre más rico del Ecuador, decidió disputar en tres oportunidades un lugar en el sillón de Carondelet. En 1998, fue candidato presidencial por el PRE y en los años 2002 y 2006, volvió a intentarlo con partido propio, el Partido Renovador Institucional de Acción Nacional, originalmente “Partido Renovador Institucional Álvaro Noboa” (PRIAN). Partido populista que él mismo fundó tras separarse del Partido Roldosista Ecuatoriano, que lo apoyó en su primera campaña, por iniciativa de su líder: Abdalá Bucaram (PRE). Es importante señalar que dos veces llegó a disputar la segunda vuelta presidencial, quedando en segundo lugar, tanto en 2002 como en 2006, contra Rafael Correa.

En el marco de la campaña para la segunda vuelta, Rafael Correa se reunió con representantes de las asociaciones de productores bananeros de

89. Luis Noboa muere en Nueva York el 28 de abril de 1994. Tras su muerte, su viuda y sus hijos se trabaron en una disputa judicial para repartirse la herencia, tras lo cual Álvaro Noboa consigue quedarse con la Exportadora Bananera Noboa.

La Maná, Esmeraldas, Quevedo, Ventanas, El Guabo y Naranjal, los cuales le entregaron un escrito denunciando lo que ellos llaman “el lado oscuro” del candidato prianista, a quien acusan de haberse apoderado del mercado en Europa y pagar mal a los pequeños productores. Allí, Correa manifestó que una de sus primeras acciones, si ganaba, sería “hacer pagar los impuestos a todos los millonarios pillos, como Álvaro Noboa, quien vende más de 360 millones de dólares y apenas paga un millón de dólares de impuestos” (*El Universo*, 24 de octubre/2006).

Tras el triunfo de Correa sobre Álvaro Noboa, la importancia política de este último decreció notablemente con el llamado a la Asamblea Constituyente donde pierde la mayoría. Desde entonces su peso electoral decreció tanto que, en las elecciones legislativas de 2013, su partido PRIAN, no obtuvo ningún escaño para la Asamblea Nacional. Además, la llegada al gobierno de la Revolución Ciudadana implicó la puesta en marcha de un plan de incremento en la recaudación tributaria basado en controlar la evasión fiscal. El SRI terminó incautando, en 2013, la hacienda bananera La Clementina, de 12.000 hectáreas y ubicada en la provincia de Los Ríos, como parte del cobro de la deuda a Álvaro Noboa por parte del Estado, por adeudar 102 millones de dólares de impuesto a la renta. Esta acción se recubre de una fuerte repercusión mediática y simbólica, donde el estado interviene en una de las fortunas más importantes del país y “herencia” del viejo régimen terrateniente, al cual el propio presidente definió como oligarquías “responsables de la larga noche neoliberal”. Así, cuando el gobierno decide la venta de las propiedades, no solo que marca su distancia con esas élites, parece materializar las promesas de cambio radical (Herrera, 2015:10). Este primer signo, no marcará necesariamente la relación con el sector bananero. El gobierno de la Revolución Ciudadana, al tiempo que hace una apuesta por la economía del conocimiento y discursivamente promociona el cambio de la matriz productiva, profundiza la inserción mundial en base al modelo primario exportador. La “salida” posneoliberal adoptada por la Revolución Ciudadana

combinó políticas de inclusión social con un pacto con el gran capital y una nueva dependencia asociada a la producción de *commodities* para la exportación (Svampa, 2012).

La relación entre el gobierno de Rafael Correa y los grupos de poder presenta varias aristas y hasta un relativo recambio en cuanto a las principales élites beneficiarias de las políticas estatales. En el caso de las élites bananeras, más allá de la pugna política con Alvaro Noboa, el sector mantuvo su crecimiento ininterrumpido y fue ganando espacios de influencia política que resultaron fundamentales, por ejemplo, para lograr la firma del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea (UE) en 2016.

En 2007, la Comunidad Andina (CAN) inicia las negociaciones con la UE para la firma de un Acuerdo de Asociación entre bloques. Estas no prosperaron y, en 2008, Colombia, Perú y Ecuador continúan las negociaciones bajo la forma de un Acuerdo de Comercio Bilateral Multipartes. Sin embargo, estas negociaciones tampoco prosperaron y en julio de 2009, Ecuador abandona las negociaciones, por el incumplimiento por parte de la UE de los acuerdos alcanzados en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC), en relación a los aranceles para el ingreso de banano al bloque regional (*El Comercio*, 3 de noviembre/ 2016). Esto lleva a que el acuerdo se concrete solo entre Perú, Colombia y la UE.

El conflicto que llevo al retiro de Ecuador de las negociaciones se remonta a la década de los 90, con la denominada “guerra de las bananas” que se origina cuando la Unión Europea (UE) decide colocar una serie de medidas proteccionistas y discriminatorias para las importaciones de banano. Estas medidas provocaron una sucesión de reclamos por parte de los países productores de banano de Latinoamérica, que incluyeron incluso a los Estados Unidos, en un proceso de tensión con la Unión Europea conocido como “la guerra de las bananas”. La tensión se prolongó por más de una década y, si bien durante este periodo, el Ecuador ganó varios juicios contra la UE en el seno de la OMC, finalmente nunca tomó la decisión de imponer las sanciones

autorizadas sobre los europeos, que tampoco se esforzaron en cumplir los fallos (Macaroff, 2019b).

A fines de 2009, luego de que Ecuador abandonó las negociaciones para el Acuerdo Comercial, se anunció el Acuerdo de Ginebra sobre Comercio del Banano (GATB), con el cual se ponía fin a “la guerra de las bananas”. Más allá de este conflicto específico, que fue el argumento para abandonar las negociaciones, el acuerdo comercial generaba diversas posiciones al interior del gobierno, ya que inicialmente la Revolución Ciudadana, y el mismo presidente, se había mostrado reticente a la firma de tratados de libre comercio. En este sentido, desde el gobierno se dio impulso a la creación de una Comisión para la Auditoría Integral Ciudadana de los Tratados de Protección Recíproca de Inversiones y del Sistema de Arbitraje en Materia de Inversiones (CAITISA), cuyo objetivo era revisar los tratados y acuerdos para anular aquellos que presentaran irregularidades y pudieran considerarse anticonstitucionales. Estas acciones parecían anunciar un nuevo posicionamiento nacional respecto al libre comercio y la firma de tratados y, aunque los resultados de la comisión se hicieron esperar más de lo anunciado, finalmente se entregó al presidente Rafael Correa el informe final de auditoría sobre 27 Tratados Bilaterales de Inversión, que permitió a la Asamblea Nacional denunciar 17 de estos TBIs (Macaroff, 2019b).

La presión del sector exportador bananero, uno de los más interesados en la firma del acuerdo comenzó a hacerse sentir. A inicios de 2011, la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE) solicita al presidente, que retome las negociaciones comerciales con la Unión Europea (UE) para pagar los mismos aranceles que países como Colombia o Costa Rica. Eduardo Ledesma presidente del AEBE señaló que el sector quiere un acuerdo comercial con Europa y no un programa de subsidios de compensación por el arancel, al tiempo que enfatizó que ese tipo de iniciativas están prohibidas por

La Guerra de las Bananas, con la Unión Europea y sus políticas proteccionistas es catalogada como una continuación de las *Banana Wars* que involucraron a Estados Unidos en Centroamérica y el Caribe. Comenzó en 1898 y le dio a los Estados Unidos el control de Cuba y Puerto Rico, y terminó con la ocupación militar de Haití. La United Fruit Company fue la empresa con mayor beneficio pues poseía intereses financieros en la producción de bananas, tabaco, caña de azúcar y otros productos en el Caribe, Centroamérica y regiones de Sudamérica.

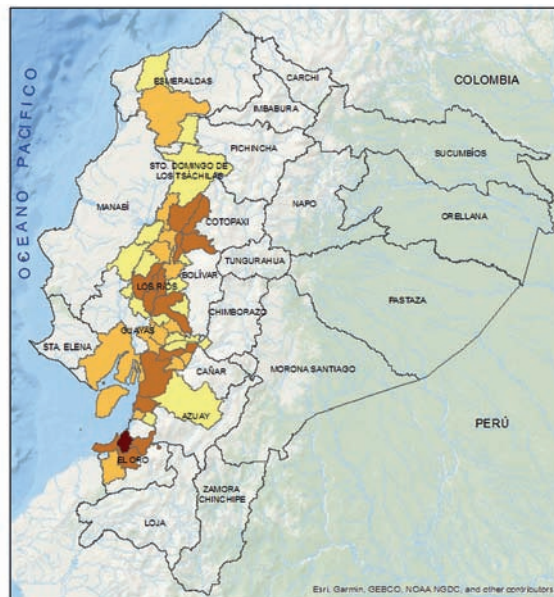
¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

la Organización Mundial de Comercio (*La Hora*, 14 enero/2011). Al año siguiente, Eduardo Ledesma, afirmaba que el resultado obtenido tras el cese de la “guerra de las bananas”, al final, no fue tan positivo para el país, dado que las naciones que firmaron un acuerdo comercial con la UE tienen un arancel inferior. Posición similar expresaba Cecilio Jalil, director de la Asociación de la Industria Bananera Ecuatoriana, quien afirmaba “que la reducción progresiva de aranceles, lograda en 2009, no era suficiente para mantener la competitividad del banano ecuatoriano debido a que Colombia, Perú y Centroamérica lograron rebajas mayores con sus acuerdos”. Ambos coincidían en que el único camino que le quedaría al país era llegar a concretar un acuerdo comercial con la UE (*Noticias FAO*, 14/12/2012).

Así, la exportación de banano se convirtió en el elemento de presión, explícito desde adentro e implícito desde la UE, aunque sus representantes hayan tenido que salir a desmentir tal situación: “Christian Leffler, director general para América Latina de la UE, mira con cierta antipatía estas versiones y niega que la finalización de las preferencias arancelarias, a finales de este año, sirviera como mecanismo de presión (...) Terminar con el SPG es algo que se está haciendo con todo país que ha logrado progresos” (*El Comercio*, 16/10/2014). La presión dio sus frutos, y el mismo presidente Rafael Correa afirmó que:

de no cerrar el acuerdo, básicamente el banano, flores, atún etc., podían perder mucha competitividad. Y Europa es nuestro principal mercado no petrolero. Se arriesgaban centenas de millones de dólares y puestos de trabajo, lo cual nos

Uso y ocupación del banano. 2009



presionó a negociar el acuerdo, pero establecimos líneas rojas que no estábamos dispuestos a pasar y no hemos traspasado. (*El Telégrafo*, 17/07/2014)

Finalmente Ecuador firmó su adhesión al acuerdo, que entró en vigencia el 1 de enero de 2017, beneficiando a un puñado de sectores exportadores, como los bananeros, camaroneros, el sector industrial pesquero; y, afectando la balanza comercial y a gran cantidad de productores locales, que no pueden competir con la importación de productos subsidiados provenientes de la UE.

En 2016, en un contexto regional marcado por el declive de los llamados “gobiernos progresistas”, Lenín Moreno triunfa en segunda vuelta contra el Banquero Guillermo Lasso. Moreno se presenta como la continuidad de la Revolución Ciudadana, pero al asumir busca diferenciarse de la figura de su antecesor y generar una serie de alianzas propias. En este marco las organizaciones y sectores sociales, a quienes el gobierno anterior había cerrado las puertas, vieron una oportunidad. Sin embargo, consiguieron espacios marginales dentro del nuevo gobierno y su capacidad de presión solo les permitió obtener mínimas concesiones. En cambio, las élites que, al final del gobierno anterior, tenían cada vez más influencia pero no contaban con representantes directos, consiguieron puestos claves dentro del gabinete (Macaroff, 2018).

El análisis exhaustivo del poder de las élites en el gobierno de Moreno y la composición del gabinete excede los objetivos de este trabajo. Pero para



En 2017 las exportaciones mundiales de banano llegaron a un valor cercano a los 12,4 mil millones de dólares, un crecimiento de 14,8 % en relación a 2016 y 22,3% más que en 2013.

América Latina y el Caribe, son las principales regiones exportadoras de banano en el mundo. En 2017 sus exportaciones sumaron 7,2 mil millones de dólares, el 58,5% del total mundial.

Ecuador ocupa el primer lugar en el mercado internacional de banano. En 2017 exportó 3 mil millones de dólares en bananos, el 24.6% de las exportaciones en el mundo. La producción bananera genera dos millones de empleos, las ventas de banano representan el 10% de las exportaciones totales del país, siendo el segundo producto de exportación, después del petróleo.

ilustrar la importancia del sector bananero, mencionaremos algunos casos paradigmáticos que ejemplifican la llegada del sector empresarial a la administración pública, concentrándonos en el sector bananero. Es importante remarcar que este un fenómeno recurrente, no solo en Ecuador, y que ha sido analizado por ejemplo por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), quienes alertan sobre los problemas de conflictos de intereses y caracterizan los diferentes tipos situaciones denominadas como “la puerta giratoria”. Para el caso de Ecuador vemos en la composición del gabinete dos tipos de puerta giratoria del sector privado al sector público, y del sector gremial al sector público, en la cual ejecutivos empresariales, y representantes gremiales son designados en puestos claves desde los cuales desarrollan políticas públicas bajo un sesgo pro empresarial (Castellani, 2018). En este sentido, hay que remarcar la presencia de Raúl Clemente Ledesma, hijo de Eduardo Ledesma, ex presidente y actual director ejecutivo de la Asociación de Exportadores de Banano de Ecuador, en el Ministerio del Trabajo, desde el cual se dictaron una serie de acuerdos ministeriales, y que representan un retroceso normativo respecto a los derechos laborales consagrados (Macaroff, 2019b).

Estos acuerdos ministeriales son la expresión de los intereses de las élites agroexportadoras y bananeras sobre el Estado, que no dudaron en hacer explícitos al ministro sus requerimientos en temas de flexibilización laboral o “flexiseguridad laboral”, como los llamó la Cámara de Comercio de Guayaquil. El presidente del gremio empresarial, Pablo Arosemena, considera que es necesario “olvidarse del populismo laboral”, que se ha ejecutado en el anterior gobierno e ir a un pragmatismo laboral y, en este sentido, confiaba en que el ministerio genere las herramientas jurídicas. El empresario, ponía de ejemplo el sector hotelero, y señalaba que podría requerir figuras de contratación por eventos “sin que tenga la obligatoriedad del contrato indefinido”, que es el único modelo que al momento podría adoptar (*El Universo*, 15 de junio/2017). El ministro Raúl Ledesma admitió haber recibido requerimien-

tos similares de los sectores acuícola, pesquero, arrocero y bananero (*El Universo*, 15 de junio/2017).

Poco después, las demandas de los empresarios fueron acogidas por el gobierno. Los siete nuevos modelos de contratos aprobados por el MDT se concentraron justamente en el sector agro exportador y turístico, tal como lo habían demandado las élites. Para explicar los nuevos contratos el ministro Ledesma dio como ejemplo al sector bananero, “donde hay empresas que si bien tienen empleados que trabajan todos los días –con contratos indefinidos–, también deben contratar personas para los días de corte, empaque y transporte” (*El Universo*, 3/4/2018). Sin preocuparse por disimular un posible conflicto de intereses, su padre, Eduardo Ledesma, salió a respaldar las medidas explicando que: “esta idea ya estaba trabajada por parte de Ledesma (hijo), que hace algunos años fue abogado asesor de los empresarios, y que lo que se busca simplemente es poder regularizar a los trabajadores a través de un contrato “por cuadrillas” (*El Universo*, 7/1/2018), por medio del cual se puede contratar a los trabajadores de sectores agrícolas cuando siembran, fumigan o cosechan” (Macaroff, 2018).

Mientras los trabajadores bananeros denuncian la inconstitucionalidad de estos acuerdos, desde las élites estas medidas son elogiadas como uno de los principales logros.

Los logros del actual gobierno: como las nuevas modalidades de contratación en varios sectores productivos, en especial el bananero, que se debe a la gestión del Ministro de Trabajo. Ello permitirá mayor flexibilidad en la relación productor-trabajador y crea normas que están acorde a la actividad de este sector, lo que permitirá seguridad entre ambas partes. Esto también fue insistencia de nuestro gremio”, (Eduardo Ledesma, en *Bananota* No. 129 de abril mayo 2018).

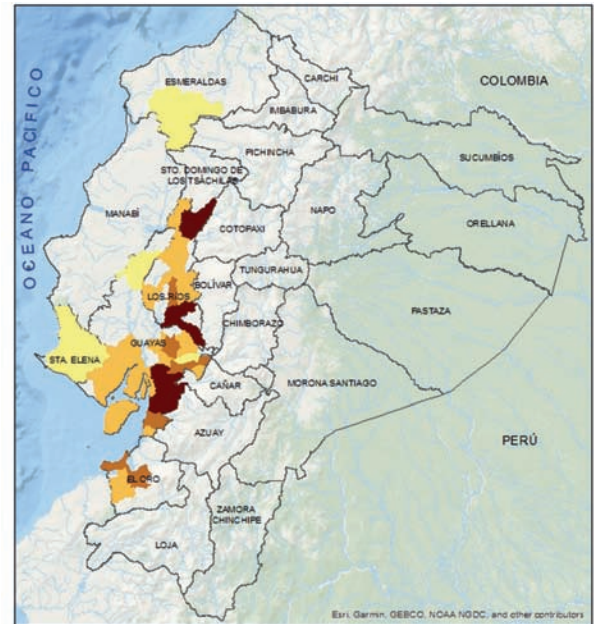
El sector bananero también se vio ampliamente beneficiado por las políticas basadas en la apuesta por una economía abierta al comercio internacional, llevada adelante por el gobierno y liderada por Pablo Campana, Ministro

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

de Producción, Comercio Exterior e Inversiones. Campana es yerno de Isabel Noboa Pontón, dueña del grupo Nobis, del cual fue directivo. Esta políticas representan un acercamiento del gobierno a las élites agroexportadoras que, en la actualidad no solo se encuentran más diversificadas en sus actividades económicas, sino también más transnacionalizadas en sus capitales. (Macaroff, 2019b).

Es importante señalar que los principales grupos económicos, ligados a la comercialización de banano, poseen vínculos con paraísos fiscales. Ciertamente ello no conlleva un delito en sí mismo, pero se sabe que los paraísos fiscales ofrecen una serie de beneficios legales y fiscales que pueden ser utilizados por evasores de impuestos y personas que impulsan otras actividades ilícitas o ilegítimas. Además, implica una fuga de divisas que no se reinvierten en el país, es por ello que el problema de los paraísos fiscales no es solo su posible ilegalidad, sino su falta de ética en términos de justicia fiscal. Entre los principales grupos económicos se puede remarcar los casos de: UBESA, que en el 2014 contaba con nueve sociedades y tenía ocho de ellas en paraísos fiscales, tanto en Panamá (3), como en las Islas Vírgenes (3), Bahamas (1) y Bermuda (1). Otro grupo económico, con seis sociedades en paraísos fiscales, es Reybanpac. Exportadora Bananera Noboa, con una larga tradición de evasión fiscal, presenta cinco empresas *offshore*, a la vez que la filtración de los *SwissLeaks* reveló que 29 ecuatorianos han fugado capitales a un banco y mostró que Álvaro Noboa llegó a tener USD 92,1 millones en ese banco, a través de una empresa con direcciones en Bermudas y Estados Unidos. (Macaroff, 2019b).

Uso y ocupación del banano. 2015



Por último, los grupos económicos bananeros también se verán beneficiados por las políticas impulsadas por otro representante empresarial devenido en funcionario como Richard Martínez, quien pasó de la presidencia del Comité Empresarial Ecuatoriano al Ministerio de Finanzas, desde el cual promovió la aprobación de la Ley Orgánica para el Fomento Productivo, Atracción de Inversiones, Generación de Empleo y Estabilidad y Equilibrio Fiscal, que, entre otras cosas, redujo la deuda de los grandes grupos con el Estado. Benefició al Grupo Noboa en 58 puntos porcentuales, reduciendo su obligación al pago de USD 71'593.547,85. En cuanto al grupo Reybanpac, las contribuciones al SRI se sitúan en el 1,89%, generando una deuda tributaria que asciende a USD 45'227.473,16 y, dado el caso, la deuda perdonada a la empresa Reybanpac, de este grupo económico, representa el 59%, reduciéndose la deuda a un total de 36,5 millones de dólares. En cuanto a UBESA y OBSA Oro Banana, la carga tributaria ejercida por el Estado se sitúa en 1,88% y 1,69% respectivamente, produciendo una deuda total de 8,55 millones de dólares en conjunto (Arauz, 2018).

La cadena productiva del banano responde a una estructura oligopólica, donde un grupo concentrado de exportadores, controla a nivel nacional e internacional los sectores más relevantes de la producción y circulación del producto (Baquero, Fernández, y Garzón, 2004). Esto nos lleva a un proceso ininterrumpido de concentración, ya que, si bien hoy existen más empresas exportadoras que en los años 70, nos encontramos ante grupos económicos que controlan gran parte de la cadena del banano y, a su vez, manejan una porción de la comercialización de insumos químicos y técnicos, necesarios para la agroindustria (Marega, Philipp y Vitali, 2017). De este modo, la producción bananera implica la articulación subordinada de pequeños y medianos productores a grandes exportadoras que funcionan como enlaces para el mercado mundial y como proveedoras de insumos. En este marco los pequeños productores son más vulnerables ante las fluctuaciones de mercado y, por ende, más propensos a vender sus tierras (Rodríguez, 2008. Marega, Philipp y Vitali, 2017) o perderlas a causa de deudas contraídas.

Por ello, vemos que desde el periodo neoliberal asistimos a un proceso de concentración de tierras que pasan a manos de las grandes compañías, al tiempo que los pequeños productores se transforman en trabajadores asalariados de un sector en el cual se registran importantes denuncias de incumplimientos de derechos y malas condiciones laborales (Macaroff, 2018).

En definitiva vemos, que la articulación entre las lógicas específicas del mercado mundial del banano, la forma y momento en el cual se Ecuador se insertó en este mercado y, la fuerte participación política de élites locales ligadas a los intereses de las grandes exportadoras transnacionales, se combinaron en una serie de políticas públicas que favorecieron la consolidación de una estructura oligopólica. De este modo si bien, la producción y exportación bananera genera importantes ingresos al país y dinamiza algunos sectores asociados de la economía, sus mayores beneficios se concentran en un número reducido de empresas exportadoras y grandes productores, al tiempo que se asienta sobre la base de la concentración de recursos productivos (tierra, riego, crédito), la articulación subordinada de campesinos a cadenas agroindustriales, la sobreexplotación de la mano de obra rural y la contaminación de los ecosistemas.

El comportamiento actual de las élites bananeras y su influencia política nos obliga a leer su accionar a la luz de una creciente transnacionalización de los intereses, donde gran parte de las “Empresas Nacionales” no lo son tanto, y los efectos de su gran capacidad de influencia política bajo una serie de discursos sobre el desarrollo y el interés nacional, en realidad son una forma de articulación al interés transnacional que se apoya en la promoción de acuerdos de comercio e inversión, que contribuyen a la pérdida de la soberanía respecto a las distintas regulaciones nacionales en términos de derechos, políticas de protección y políticas fiscales (Zucman: 2015). Al mismo tiempo, mientras la sociedad se empobrece, las empresas sacan gran parte de sus capitales fuera del país, muchos de los cuales se encuentran en paraísos fiscales, por lo cual sus ingresos escasamente contribuyen a la finanza nacional.



proviene de su diversificación. Desde los ochenta, que inicia su producción camaronera en piscinas, vemos que a la vez que aumentan las piscinas de camarón disminuyen significativamente los manglares en la provincia del Guayas, como podemos ver en el mapa.

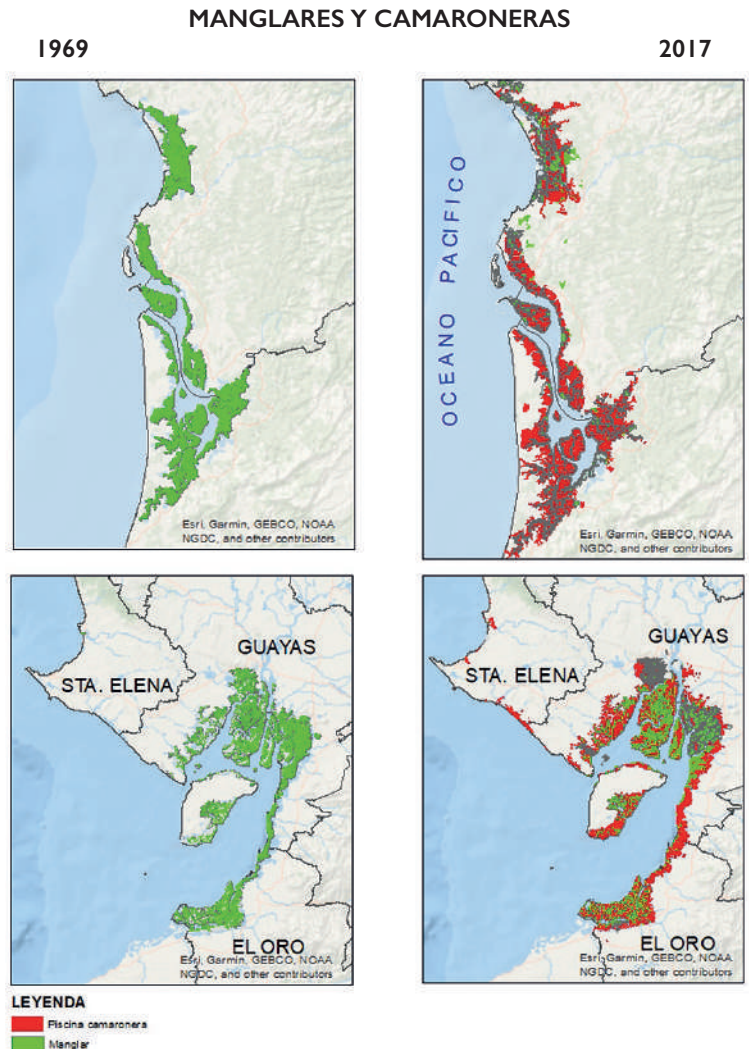
La compañía se dedica a la industria de la pesca en sus tres fases de extracción:

- procesamiento,
- transformación
- comercialización de las especies bioacuáticas peces mariscos y vegetales.

Es decir que controla la cadena de la producción en dos niveles, según la Superintendencia de Compañías su operación principal es la venta al por mayor de pescado, crustáceos, moluscos y productos de la pesca.

Una mirada al directorio nos hace ver que es una empresa familiar. Roberto Aguirre Román, Presidente Ejecutivo, e hijo del fundador Julio Aguirre, asume la compañía a los 22 años de edad luego de la muerte de su padre.

En la empresa existen los siguientes socios y accionistas legalmente registrados a julio 2018.



¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

Administradores de NIRSA registrados en la Superintendencia de Compañías

ID	Nombre	Cargo	No. Registro	Art.
0902649888	Aguirre Román Julio Augusto	Presidente Del Directorio	8715	24
0903331700	Holguin Espinel Jaime Andres	Secretario Del Directorio	8666	9
0900841933	Leon Orellana Leonardo Joffre	Vicepresidente Del Directorio	8755	9
0903085496	Aguirre Roman Juan Eduardo	Vicepresidente Ejecutivo	8716	24
0903411429	Aguirre Roman Roberto Andres	Presidente Ejecutivo	8665	24

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Socios o accionistas de NIRSA registrados en la Superintendencia de Compañías

ID	Nombre	Nacionalidad	Tipo de Inversión	Capital
0901381160	Aguirre Roman Ana Maria Gloria	Ecuador	Nacional	\$ 2.017,00
0992811064001	Corporacion Real Corpreal S.A.	Ecuador	Nacional	\$ 30'997.983,00

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Representantes, lazos económicos y políticos

Negocios Industriales Real NIRSA, dedicada desde hace más de cinco décadas a la producción y tratamiento de productos del mar, principalmente enlatados de atún y sardina, arranca con una base familiar Aguirre Román domiciliada en Guayaquil.

Pertenece a la Cámara de Industrias de Guayaquil, que les otorgo en el 2014 la Placa *Luis Noboa Naranjo* dedicada al mejor industrial de cada año (Expreso, 2014).



Roberto Aguirre lleva 47 años a cargo del Grupo. A los 22 años fue nombrado Gerente General, luego de la muerte de su padre, Julio Aguirre Iglesias, fundador de la compañía. Con sus hermanos Eduardo y Julio, llevan el negocio familiar que en la actualidad posee un portafolio que cubre más del 90% del mercado local y que se exporta a 35 países del mundo en cinco continentes.

Fuente: <http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=6716>

Patrimonio, impuestos, paraísos fiscales, relaciones económicas y de inversión

Según el Servicio de Rentas Internas del Ecuador (SRI), N.I.R.S.A. se conforma por las siguientes empresas:



Un miembro del grupo se encuentra localizado en Paraísos Fiscales (PF), se trata de la persona natural extranjera: Gionela Chen Walters, localizada en Panamá. El listado detallado de los integrantes del grupo, así como su clasificación se presenta a continuación.

El patrimonio total de la empresa es de USD 209'140.502 y USD 196'486.012 para los años 2016 y 2015, respectivamente. El grupo económico ostenta el puesto 39 en el Ranking Tamaño 2017 (según cifras con corte al 10 de julio de 2017 consultadas en julio 2018). Ascendió un puesto respecto del año 2016 en el que detentó el puesto 40. Además, detenta el puesto 54 dentro del Ranking por Recaudación Tributaria al 2016, descendiendo siete puestos respecto al año 2015, según se desprende de la información proporcionada por el SRI.

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

Detalle de conformación del grupo económico N.I.R.S.A.

ID Integrante	Razón Social Integrante	País	Provincia	Clasificación
0990007020001	Negocios Industriales Real N.I.R.S.A. S.A.	Ecuador	Guayas	PN, SN, CE, GC
0991304010001	Real Vegetales Generales S.A. Realveg	Ecuador	Guayas	SN, CE
0990553793001	Camarones y Langostinos del Mar Calademar S.A.	Ecuador	Guayas	SN, CE
0990259941001	Inasa Industrial Aceitera S.A.	Ecuador	Guayas	SN
0992593083001	Terraquil S.A.	Ecuador	Guayas	SN
0992575778001	Pescardeg S.A.	Ecuador	Guayas	SN
0992619457001	Procesadora Camaronera Ecuatoriana Procae C. Ltda.	Ecuador	Guayas	SN
0990023352001	Compañía Agrícola Ganadera S.A.	Ecuador	Guayas	SN
0992619384001	Criaderos de Productos del Mar Cipron C. Ltda.	Ecuador	Guayas	SN
0992619422001	Cultivadora de Camarones Ecuatorianos Culcae Compañía Limitada	Ecuador	Guayas	SN
0992593040001	Promusterra S.A.	Ecuador	Guayas	SN
0990575908001	Comercializadora De Productos Copromar C Ltda	Ecuador	Guayas	SN
0992483725001	Procesadora Posorja Proposorja S.A.	Ecuador	Guayas	SN
0992593016001	Luthorcorp S.A.	Ecuador	Guayas	SN
0992811064001	Corporacion Real Corpreal S.A.	Ecuador	Guayas	SN
0992715839001	Visualsat Ecuador S.A.	Ecuador	Guayas	SN
0907181929001	Aguirre Barriga Julio Jose	Ecuador	Guayas	PN
0990669872001	Inmobiliaria Juedro Sa	Ecuador	Guayas	SN
0910785781001	Aguirre Simon Melissa Maria	Ecuador	Guayas	PN
0992564644001	Fideicomiso Apex Development	Ecuador	Guayas	SN
0907181937001	Aguirre Barriga Maria Fernanda	Ecuador		PN
0992596619001	Fideicomiso Gamma	Ecuador	Guayas	SN
0990754845001	Laboratorios De Larvas Penaeus S.A.	Ecuador	Santa Elena	SN
0992597410001	Fideicomiso Alfa	Ecuador	Guayas	SN
0992444010001	Playtelsa S.A.	Ecuador	Guayas	SN
0990665613001	Inmobiliaria Agusim Sa	Ecuador	Guayas	SN
0992463392001	Hitzex S.A.	Ecuador	Guayas	SN
0992225025001	Grudi Grunauer - Dito S.A.	Ecuador	Guayas	SN
0992303492001	Conceptgenetica S.A.	Ecuador	Guayas	SN
0992225009001	Gunadi Grunauer - Dito S.A.	Ecuador	Guayas	SN
0991297286001	Lumonsa S.A.	Ecuador	Guayas	SN
0991263446001	Ganagrisa S.A.	Ecuador	Guayas	SN
0991297294001	Agriganasa S.A.	Ecuador	Guayas	SN
0991227407001	Seginasa S.A.	Ecuador	Guayas	SN
0991293469001	Rescates Maritimos Remarit S.A.	Ecuador	Guayas	SN
0992425768001	Groupylsa S.A.	Ecuador	Guayas	SN
0992906227001	Agricola Chaparral Agrichapsa S.A.	Ecuador	Guayas	SN



Los Grupos Económicos Agroalimentarios

0992313463001	Lawiska S.A.	Ecuador	Guayas	SN
0908967987001	Aguirre Barriga Andres Eduardo	Ecuador	Guayas	PN
0910797067001	Aguirre Barriga Juan Gabriel	Ecuador	Guayas	PN
0908967946001	Aguirre Barriga Mauricio Javier	Ecuador		PN
0914407770001	Aguirre Barriga Tanny Maria	Ecuador		PN
0917296766001	Aguirre Simon Eduardo Antonio	Ecuador		PN
0909001562001	Aguirre Simon Guisella Maria	Ecuador	Guayas	PN
0912865391001	Aguirre Simon Valeria Maria	Ecuador		PN
20405137_4794710	Albec Trade Llc	Estados Unidos		SE
0992406917001	Calesar S.A.	Ecuador	Guayas	SN
0992555327001	Costetrade S.A.	Ecuador	Guayas	SN
0992785268001	Divarelli S.A.	Ecuador	Guayas	SN
26749204_3678257	Experian Latam Holdings Limited	Nueva Zelanda		SE
26827239_1711798	Gionela Chen Walters	Panamá		PE, PF
18102354_9999999993	Good Faith Holding Trust	Nueva Zelanda		SE
18102354_9999999992	Goodwill Investment Trust	Nueva Zelanda		SE
20405262_4789669	Merry Way Llc	Estados Unidos		SE
13783955_ SEG00002406	Pacific Seafoods Llc	Estados Unidos		SE
18102354_9999999999	Real Holding Trust	Nueva Zelanda		SE
20406935_4794589	Sutton Holding Llc	Estados Unidos		SE
0992840811001	Visualtrack S.A.	Ecuador	Guayas	SN
26749204_5387445	Wati Yenny	Nueva Zelanda		PE
0992641126001	Wonderfires S.A.	Ecuador	Guayas	SN
26827477_G30075532	Xuemei Zhang	China Popular		PE
26828348_G29656063	Yuling Li	China Popular		PE
TOTAL	62			

Fuente: Servicio de Rentas Internas.

Siglas: (PN) Personas Naturales Nacionales, (PE) Personas Naturales Extranjeras, (SN) Sociedades Nacionales, (SE) Sociedades Extranjeras, (PF) Paraísos Fiscales,

(CE) Contribuyentes Especiales, (GC) Grandes Contribuyentes.

Ranking Tamaño y Recaudación Tributaria - Grupo Económico N.I.R.S.A.

Ranking Recaudación 2016	Ranking Recaudación 2015	Variación Ranking Recaudación 2015 – 2016	Ranking Tamaño 2017	Ranking Tamaño 2016	Variación Ranking Tamaño 2016 - 2017
54	47	-7	39	40	I

Fuente: Servicio de Rentas Internas Ecuador.

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

Respecto del Ranking de Recaudación Tributaria, el resumen de los montos de recaudación correspondientes al grupo económico NIRSA se detallan a continuación, siempre según información del SRI.

Resumen de Recaudación Tributaria del Grupo Económico N.I.R.S.A.

Año	Impuesto a la Renta	Impuesto al Valor Agregado	Impuesto a la Salida de Divisas	Otros Conceptos	Total Recaudado
2016	8'369.147	9'389.998	866.864	564.579	19'190.588
2015	14'555.976	9'518.831	893.814	463.518	25'432.139

Fuente: Servicio de Rentas Internas Ecuador.

Notas: (1) Los montos de reportan en dólares estadounidenses (USD\$). (2) Se registra una recaudación nula respecto a ambos tipos de impuestos: a los consumos especiales y a la tenencia de activos en el exterior.

El siguiente cuadro detalla los activos, pasivos y patrimonio de cada uno de los 62 miembros del grupo económico N.I.R.S.A., así como el total de recaudación tributaria correspondiente al año 2016 de cada miembro.

Detalle Patrimonial e Impositivo de los Miembros del Grupo Económico N.I.R.S.A.

Razón Social Integrante	Total Ingresos	Total activos	Total patrimonio	Total Recaudado
Negocios Industriales Real N.I.R.S.A. S.A.	367'498.251	323'553.994	124'387.593	17'723.101
Real Vegetales Generales S.A. Realveg	9'320.867	6'224.741	867.425	104.329
Camarones y Langostinos del Mar Calademar S.A.	5'672.774	9'148.211	5'306.372	93.484
Inasa Industrial Aceitera S.A.	5'292.296	3'687.071	2'089.603	386.728
Terraquil S.A.	4'757.951	3'730.982	1'616.939	55.542
Pescardeg S.A.	3'509.710	4'103.294	1'012.480	121.602
Procesadora Camaronera Ecuatoriana Procae C. Ltda.	3'003.181	2'320.466	1'194.572	59.418
Compañía Agrícola Ganadera S.A.	2'882.725	24'931.909	16'619.701	179.833
Criaderos de Productos del Mar Cipron C. Ltda.	2'811.671	1'569.763	964.644	39.460
Cultivadora de Camarones Ecuatorianos Culcae C. Limitada	2'663.937	1'757.793	1'136.385	30.969
Promusterra S.A.	1'765.817	837.132	403.315	29.808
Comercializadora De Productos Copromar C Ltda	1'669.567	1'308.307	68.462	33.578
Procesadora Posorja Proposorja S.A.	1'161.236	29'712.537	5'807.195	204.881
Luthorcorp S.A.	1'075.159	1'714.277	113.629	26.403
Corporación Real Corprealisa S.A.	482.599	99'102.409	40'533.558	573



Los Grupos Económicos Agroalimentarios

Visualsat Ecuador S.A.	442.138	171.591	21.834	3.723
Aguirre Barriga Julio José	248.270			3.994
Inmobiliaria Juedro Sa	90.000	2'899.476	1'915.246	20.065
Aguirre Simón Melissa María	77.833			30
Fideicomiso Apex Development	53.622	1'263.719	257.407	3.735
Aguirre Barriga María Fernanda	42.636			
Fideicomiso Gamma	38.199	778.990	772.359	8.103
Laboratorios De Larvas Penaeus S.A.	28.209	1'856.804	1'598.785	16.214
Fideicomiso Alfa	19.477	1'552.444	999.765	6.288
Playtelsa S.A.	1.372	91.316	16.965	400
Inmobiliaria Agusim Sa	18	27.010	1.243	176
Hitzex S.A.		252.956	7.060	1.053
Grudi Grunauer - Dito S.A.		247.466	247.451	
Conceptgenetica S.A.		105.598	(1.015)	489
Gunadi Grunauer - Dito S.A.		94.447	94.447	
Lumonsa S.A.		69.942	41.305	723
Ganagrisa S.A.		67.684	41.997	751
Agriganasa S.A.		53.689	411	8.818
Seginasa S.A.		6.935	405	600
Rescates Maritimos Remarit S.A.		4.176	1.899	27
Groupylsa S.A.		1.393	(535)	27
Agricola Chaparral Agrichapsa S.A.		800	800	125
Lawiska S.A.		800	800	
Aguirre Barriga Andrés Eduardo				3.206
Aguirre Barriga Juan Gabriel				9.053
Aguirre Barriga Mauricio Javier				
Aguirre Barriga Tanny María				
Aguirre Simón Eduardo Antonio				
Aguirre Simón Guisella María				60
Aguirre Simón Valeria María				
Albec Trade Llc				
Calesar S.A.				120
Costetrade S.A.				
Divarelli S.A.				7.077
Experian Latam Holdings Limited (*)				
Gionela Chen Walters (*)				
Good Faith Holding Trust (*)				
Goodwill Investment Trust (*)				
Merry Way Llc (*)				
Pacific Seafoods Llc (*)				



¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

Real Holding Trust (*)				
Sutton Holding Llc (*)				
Visualtrack S.A.				
Wati Yenny (*)				
Wonderfires S.A.				6.022
Xuemei Zhang (*)				
Yuling Li (*)				
Total 62 integrantes Totales	414'609.515	623'250.122	209'140.502	19'190.588

Fuente: Servicio de Rentas Internas.

Nota: Los asteriscos (*) son para expresar la localización extranjera del integrante.

Al ser el integrante número uno del grupo económico, Negocios Industriales Real, resulta interesante notar que su planta de producción (ver fotografías) se ubica en Posorja, y emplea a más de 3.000 personas de diferentes partes del país (según datos de la Web oficial de NIRSA). Dichos empleados laboran procesando atún, sardinas, camarones, harina y aceite de pescado.

NIRSA también es propietaria de una empacadora y es propietaria de once barcos pesqueros y de cinco barcos sardineros. Además, posee sus propias y completas instalaciones portuarias a solo 400 metros de distancia de las plantas de proceso. Es miembro de la Cámara de Industrias de Guayaquil y de la Cámara de Pesquería Nacional.

NIRSA produce productos destinados tanto al mercado local (atún, congelados, bebidas, granos, conservas, sardinas, fideos) como al mercado in-



ternacional (atún, congelados, sardinas, lomos precocidos). “Negocio familiar que en la actualidad es un complejo industrial con un amplio portafolio de productos que cubren más del 90% del mercado local”.⁹⁰

Estos productos se venden a nivel mundial bajo la marca Real. Los lugares de destino, además del Ecuador, son Estados Unidos, República Dominicana, Costa Rica, Panamá, Colombia, Venezuela, Perú, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay, Argentina, Uruguay, Irlanda, Bélgica, Francia, España, Portugal, Italia, Dinamarca, Inglaterra, Holanda, Alemania y Grecia.

Relaciones laborales

NIRSA, hasta el año 2012 registró 5.268 colaboradores (EKOS, 2017); así mismo, en notas de prensa y su página web, reitera que su planta de colaboradores sobrepasa las 5.000 personas. Se desconoce si están sindicalizados.

En la página web del Consejo de la Judicatura, se observa que Roberto Aguirre Román, actual presidente ejecutivo, tiene decenas de causas en su contra por falta de pago de haberes e indemnización por despido, todos desde 2007 hasta la fecha. Además, NIRSA interpuso una acción extraordinaria de protección en 2017 en contra de unos autos dictados por la Sala Especializada de lo Laboral de la Corte Nacional de Justicia por vulneración de derechos laborales (Ecuador, 2017).



90. Datos de la página web de la empresa y de <http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticulo-Contenido.aspx?idArt=6716>.

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

Según una investigación de tesis, se señala que

el ambiente laboral le parece pésimo para un 68% del personal encuestado, mientras que solo un 18% opina que es bueno, el sobrante indica que es regular y nadie dice que es excelente.

En la planta la temperatura oscila entre 18 a 22°C para mantener el estado de la materia prima en óptimas condiciones; esto hace que el personal sienta mucho frío, la humedad es alta y a veces las horas de trabajo son extensas (más de ocho horas). El trato que se recibe por parte de los superiores no es el adecuado pues, a veces, el personal se siente agredido verbalmente. Estas son algunas de las razones por las que el personal percibe un pésimo ambiente laboral (Mero, 2013, pág. 73).

La ampliación del puerto de Posorja, donde trabajan seis empresas atuneras, entre ellas NIRSA, fue acordado entre el Estado, el jeque sultán Ahmed Bin Sulayem, presidente de la operadora portuaria DP World Investments BV, que concesionó la construcción del puerto de aguas profundas de Posorja.

¿La alianza público privada permitirá el levantamiento de este puerto, que una vez en operación, generará unos USD 3.500 millones para el país o para las seis empresas presentes en el sector?



El presidente Moreno y otras autoridades firman el convenio de ampliación y concesión del puerto de Posorja.



Maquinaria agrícola

Comentario

Con la Revolución Verde, en la década de los 60, se introdujo la maquinaria de manera extensiva e intensiva para trabajar los suelos del país. Sin embargo, nunca se estudiaron los impactos que esa maquinaria, como la destinada al cultivo de arroz, por ejemplo, provocaría en los ámbitos económicos, productivos y ambientales del campo. Ahora, pasados algunos años, podemos observar que la falta de información y capacitación provocaron erosión, compactación, degradación, pérdida de fertilidad, pérdida de biodiversidad, como algunas de sus consecuencias.

En Ecuador se tiene poco conocimiento y difusión sobre herramientas mejoradas que permiten disminuir el trabajo manual sin causar deterioro de los suelos. Uno de los problemas en el campo que, unido a la falta de relevo generacional, constituyen serios obstáculos en el desarrollo de la agricultura sustentable. Existen, aunque casi desconocidas en nuestro medio, herramientas como ahoyadores (a gasolina o eléctricos), que permite realizar hoyos a ser utilizados para plantaciones de frutales, reforestación, etc.; desbrozadoras para el corte de malezas, que evitarían el uso indiscriminado de herbicidas. Si se conoce que existen este tipo de herramientas en el país, deberíamos preguntarnos ¿por qué no se han difundido a nivel de los pequeños y medianos productores?, ¿inaccesibles por el costo?, y, ¿por qué no existe una producción nacional de estas herramientas?

En varios países ya se utiliza la agricultura de precisión; tal vez en Ecuador también se la utiliza sobre todo en cultivos destinados para la exportación (banano, flores) Pero, ¿Quiénes son los proveedores de esta tecnología?, ¿Cuál es el futuro de este tipo de mecanización en el Ecuador? ¿Existen estudios de impactos sobre este tipo de mecanización? Preguntas que quedan pendientes para futuras investigaciones.

Francisco Román V.
Dirección ejecutiva
CESA

Los inicios de la mecanización agrícola en Ecuador los encontramos en las haciendas zafreras y bananeras, movilizando la producción hacia los puertos de embarque. Archivo histórico del Guayas.



El mercado de la maquinaria agrícola

Entender la realidad de la mecanización agrícola en el Ecuador requiere de un análisis de las características del mercado de la maquinaria agrícola, a nivel internacional, que nos ayudará a comprender el control de las empresas en esta rama.

La FAO considera que la mecanización agrícola sostenible puede contribuir significativamente al desarrollo de cadenas de valor y sistemas alimentarios, ya que tiene el potencial de hacer que las actividades y funciones de poscosecha, procesamiento y comercialización sean más eficientes, eficaces y favorables al medio ambiente.

Sin embargo, esto no implica necesariamente hacer grandes inversiones en maquinaria agrícola, como tractores, sino que el nivel de mecanización debe cumplir las necesidades de modo efectivo y eficiente. En el Ecuador este proceso es aún incipiente. Y cuando hablamos de mecanización agrícola, nos referimos básicamente a la introducción del uso del tractor y, progresivamente en las últimas décadas, de cosechadoras, pulverizadores, sembradoras, y recientemente de motocultores, trilladoras, ensacadoras, sembradoras manuales y roturadoras.

La mecanización agrícola en Ecuador élites agrarias, cambio tecnológico y el rol del Estado

No existe mucha información sobre el proceso de mecanización agrícola en el Ecuador, posiblemente debido a que las formas de producción agropecuaria que exhibe el país no requieren un alto nivel de tecnificación, y a que durante varias décadas han primado formas de producciones extensivas y semi permanentes (cacao, café, banano) que solo incorporaron innovaciones tecnológicas en forma tardía.

En un estudio realizado por la CEPAL en 1954, sobre las condiciones económicas de Ecuador, se menciona que el proceso de mecanización de la agricultura en el país, en la década de los 50, es aún mínimo, y establece algunos elementos explicativos de forma regional. Así plantea que para el caso de la Sierra:

[...] en primer término, la abundancia de mano de obra, que se ofrece a bajos salarios y a veces solo por el uso del huasipungo. El mediano o grande agricultor no se siente impulsado a usar la máquina, que le va a representar el desembolso de capital inmovilizado y circulante, en combustibles, lubricantes, refacciones y salario de mecánicos. No se dispone de estudios de costos comparativos entre cultivo mecanizado y manual de la agricultura serrana, pero hay elementos que permiten suponer que el uso intenso de la máquina (debido al rango de salarios y rendimiento de las cosechas), tendería a subir los costos antes que a rebajarlos. (CEPAL, 2013 [1954], pág. 196).

Mientras que, en la Costa el estudio plantea que:

[...] la mano de obra es un factor relativamente escaso y con niveles de salarios bastante más altos que en la Sierra, lo que ha impedido una mayor difusión de la mecanización ha sido el tipo dominante de agricultura –plantaciones permanentes de cacao, café y banano– que admite escaso grado de mecanización. Sin embargo, entre quienes practican estos cultivos, y especialmente el de banano, caña de azúcar y arroz, se advierte una tendencia a mecanizar sus faenas de preparación de suelo, siembra y labores de escarda, así como de cosecha, cuando ella lo permite (Ibid, pág. 197).



1924 – Se importaron los primeros tractores a Ecuador.
(Ojeda, 2012)

Primer periodo de inversión en proceso
de mecanización agrícola (CEPAL, 2013 [1954]).

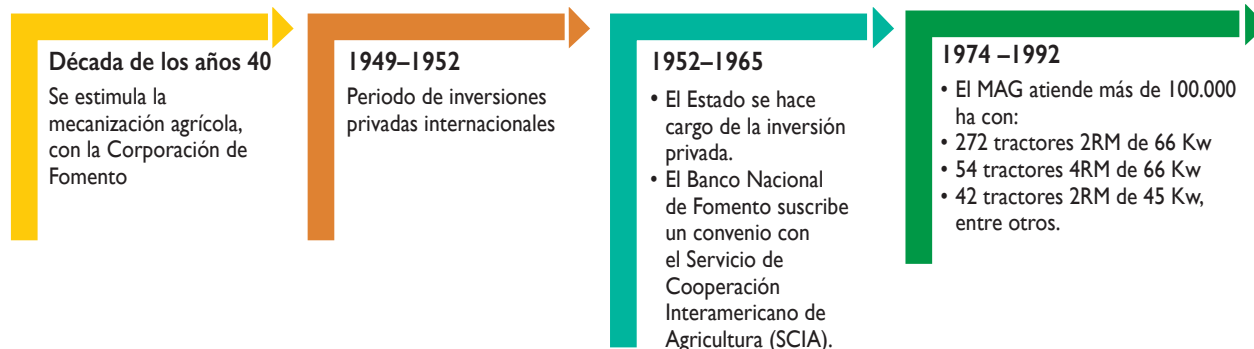
Inicio de la mecanización agrícola en Ecuador

La mecanización agrícola como política no se instaló decididamente sino como respuesta a la demanda de un cambio tecnológico propia del papel que asume la producción arrocerá en la economía nacional frente a la crisis del sector cacaoero, impulsada desde los sectores económicos costeros y desde el Estado (Espinosa, 2000). Esta priorización del sector arrocerá motivó mayor inversión privada en adquisición de tecnología, así como la formación de capital humano para la operación del nuevo modelo.

Proceso de mecanización agrícola

A partir de la década de los años 40 se estimula la mecanización agrícola, mediante la implementación de diversos planes de fomento agropecuario (1945-1950) y el protagonismo de la Corporación de Fomento –entidad semiprivada– que financia la formación de empresas de mecanización agrícola, sobre todo destinadas a la zona arrocerá (CEPAL, 2013 [1954]). Esta institución implementó por primera vez en el país los cursos de operadores de maquinaria agrícola y de mecánicos agrícolas; por ejemplo, se inauguraron

Desarrollo de la mecanización en el agro ecuatoriano



cursos de mecánica agrícola en el Colegio Central Técnico de Quito.

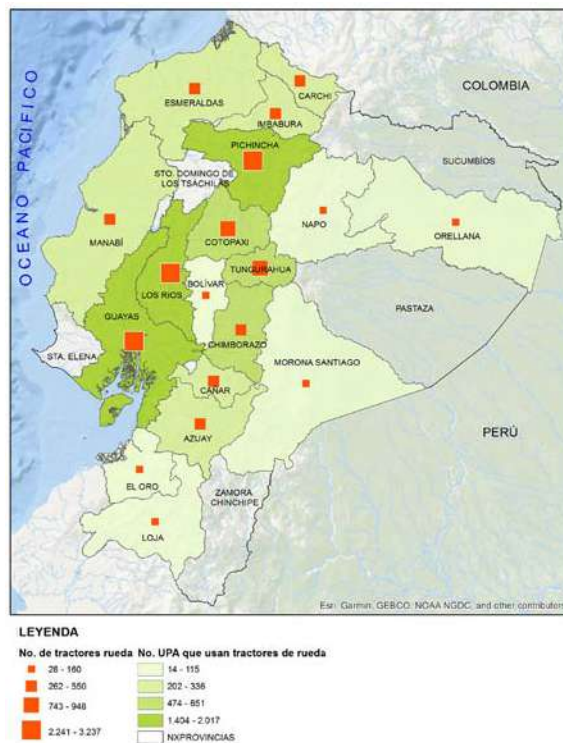
De acuerdo al estudio realizado por la CEPAL, entre 1949 y 1952 existió una empresa de capital norteamericano que financió la mecanización del cultivo de arroz en la cuenca del Guayas. Posteriormente, el gobierno ecuatoriano adquirió todos sus activos para que esta sea administrada por el Banco Nacional de Fomento, institución que suscribe un convenio con el Servicio de Cooperación Interamericano de Agricultura (SCIA), para que este continúe el proceso de prestación de servicios, innovación tecnológica y capacitación (Moreno, 2012).

Según Ojeda López (2012), el SCIA mejoró significativamente las políticas del programa de mecanización, con el incremento del número de tractores e implementos agrícolas, así como la instalación en Guayaquil de un taller de primer orden.

Adicionalmente en este marco se capacitó, dentro y fuera del país, a personal ecuatoriano “para ejercer funciones ejecutivas, administrativas, de control, de operación y mantenimiento de las maquinas agrícolas”. Este programa finalizó en 1965 y entregó todos sus activos al Ministerio de Fomento (hoy MAG) y de inmediato se creó la Empresa Nacional de Mecanización Agrícola (ENMA) para continuar brindando servicios a los agricultores.

A su vez, la Comisión de Estudios para el Desarrollo de la Cuenca del Río Guayas –CEDEGE– establecida mediante decreto en 1965, asumió la implementación de programas de mecanización en toda la zona de la Cuenca del Guayas (Moreno, 2012). Las entidades autónomas regionales se configura-

Tractores de rueda y número de UPA que los utilizan



ron en espacios de poder de los grupos económicos desplazados del poder central, convirtiéndose, al decir de Quintero y Silva, en microestados que absorbían casi el 50 del presupuesto del Estado (Quintero y Silva, 1998) y priorizaban la inversión en función de intereses particulares que potenciaban sus áreas económicas de manera regional.

Durante las dos décadas subsiguientes, los terratenientes recibieron créditos altamente subsidiados y se beneficiaron de las importaciones baratas de maquinaria agrícola y de insumos, así como de los programas de asistencia técnica especializada.

La inversión del Estado y la extensión de sus servicios y programas en el marco de las reformas agrarias, marcó un ritmo de desarrollo y “modernización” (Daza y Sánchez, 2013), en este contexto fueron creadas también instituciones regionales encargadas de la reconversión económica y tecnológica de los territorios rurales.

Los centros de reconversión eran instituciones con un importante financiamiento de instituciones internacionales como el BID y autonomía para modernizar el campo. Por ejemplo, para Loja, El Oro y Zamora Chinchipe se creó el PREDESUR; para Azuay, Cañar y Morona Santiago se formó el CREA y, en la cuenca del Guayas el mencionado CEDEGE. Estas instituciones, junto al INIAP y algunas ONG internacionales, fueron actores claves para la incorporación de paquetes tecnológicos (Minga *et al.* 2017).

Las élites lograron una fuerte incidencia en las instituciones estatales, a través de las cámaras (comercio, agricultura, industria) para obtener el control directo del IERAC, del Banco de Fomento, de la Comisión Nacional de Valores, del Consejo Superior de Agricultura y del Ministerio de Desarrollo (North, 1985).

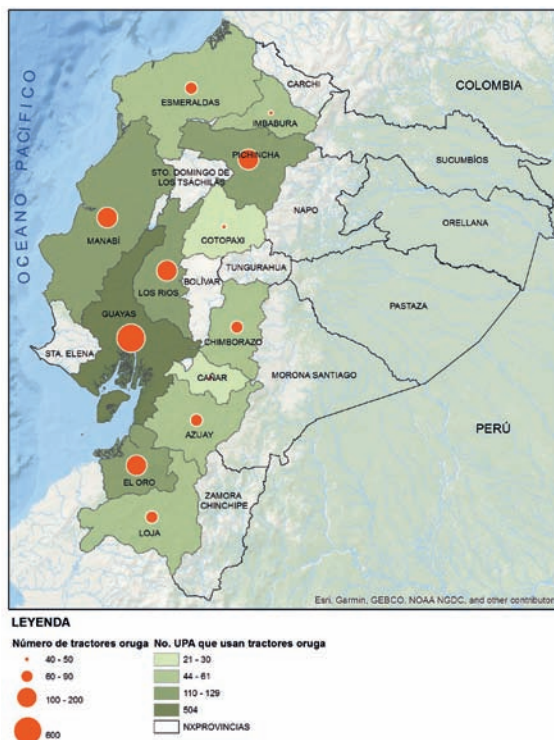
Como plantea Thorp, la etapa de reformas agrarias no afectó la estructura hacendaria y constituyó tan solo una modernización capitalista del agro (Thorp, 1998), lo cual explica la importancia que cobra progresivamente el acceso a tecnología y maquinaria agrícola para la modernización de las

unidades productivas de carácter hacendatario, y que el acceso a esta haya sido limitado y restringido para las economías familiares campesinas.

Efectivamente, con la creación de estas entidades autónomas los programas de producción e inversión respondieron a procesos de modernización capitalista en el agro, y constituyeron transformaciones “desde arriba”. Así podemos mirar que en 1972, el CEDEGE comenzó la implementación de un proyecto emblemático de mecanización agrícola para dar servicios a los agricultores ubicados en el área del Sistema de Riego y Drenaje Babahoyo. Este proyecto fue diseñado para mecanizar la producción de arroz en 7.000 hectáreas, con dos cultivos por año, de maíz y soya en aproximadamente 3.000 hectáreas y funcionó durante 17 años (Ojeda, 2012).

Por otro lado, desde 1974 y hasta 1992, se implementa a través del Ministerio de Agricultura un programa para servir 137.000 hectáreas en distintas zonas del país donde se cultivarán productos de primera necesidad. Para la implementación de este proyecto, el MAG adquirió una gama completa de implementos agrícolas para las labores de labranza y siembra, contando con la siguiente maquinaria: 272 tractores 2RM de 66 Kw; 54 tractores 4RM de 66 Kw; 42 tractores 2RM de 45 Kw; y 16 tractores de rodamiento sobre orugas, de potencia variable entre 55 y 103 Kw (Ojeda, 2012). Así, los servicios de mecanización agrícola se inician en 1973, en las provincias de Carchi, Imbabura y Loja, a través de la sección de Mecanización Agrícola, dependiente del Departamento de Ingeniería Agrícola de la Dirección de Desarrollo Agrícola y, en 1974,

Tractores de oruga y número de UPA que los utilizan

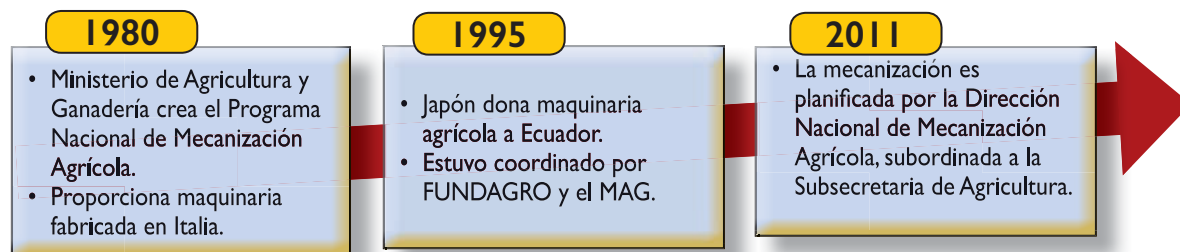


se extendieron estos servicios a las provincias de Manabí, Pichincha y Esmeraldas (Saltos, 1991, citado por Reina Castro, 2009).

Línea de tiempo del apoyo para maquinarias

Por falta de recursos y de personal especializado estos programas se paralizan hasta que, en 1980, el Ministerio de Agricultura y Ganadería, a través de un acuerdo ministerial, crea el Programa Nacional de Mecanización Agrícola, previo convenio con el gobierno de Italia, el mismo que proporcionó toda la maquinaria agrícola fabricada por ellos, pero que no duró más de una década (Saltos, 1991 citado por Reina Castro, 2009).

Sin embargo, en 1995, Ecuador recibe una donación, por parte del gobierno de Japón, de maquinaria e insumos agrícolas, a partir de lo cual se crea la Unidad Técnica 2KR, como entidad encargada “de vender la mencionada maquinaria y crear un fondo contravalor para la generación de proyectos agroproductivos en beneficio de las Organizaciones Campesinas más necesitadas del sector”.⁹¹ Según Ojeda (2012), se firmó un convenio entre FUNDAGRO y el MAG para la administración del proyecto, pero este duró poco tiempo.



91. Ministerio de Agricultura. Disponible en <<http://www.agricultura.gob.ec/unidad-tecnica-2kr/>>.

Desde el año 2011 se implementa en Ecuador, la Dirección Nacional de Mecanización Agrícola, subordinada a la Subsecretaría de Agricultura. Esta dirección tiene la tarea de “planificar, fomentar y gestionar el uso adecuado de maquinaria y equipamiento agrícola en la diversidad de sistemas productivos a nivel nacional, para incrementar la producción y productividad de los pequeños y medianos agricultores”.⁹² Se ha promovido la instalación de centros de mecanización agrícola, que representan instancias equipadas con tractores, rastras, motocultores y que en acuerdo entre el MAG y asociaciones de agricultores presta servicios a los agricultores miembros de estas asociaciones.

En la actualidad existen doce centros de mecanización en todo el país. Además, cada Dirección Provincial Agropecuaria cuenta con un técnico responsable de Mecanización Agrícola que realiza el seguimiento de la maquinaria entregada en territorio.⁹³ El MAG ha anunciado bajo esta modalidad la entrega de kits de mecanización a diversas asociaciones de agricultores. Adicionalmente, la Minga Nacional Agropecuaria cuenta como uno de sus ejes, la entrega de capital semilla para empresas de mecanización.⁹⁴

Situación actual de la mecanización agrícola

En Ecuador, desde la década de los 70 hasta el año 2000, el incremento de tractores alcanza un 4,8, como lo evidencian los datos proporcionados por Moreno (2012) y lo podemos ver en el cuadro adjunto.

92. Ministerio de Agricultura. Disponible en <http://balcon.magap.gob.ec/pruebas/index.php/subsecretaria-de-agricultura/mecanizacion-agricola>.

93. Información entregada por la Dirección de Mecanización Agrícola (2018).

94. <http://www.agricultura.gob.ec/gran-minga-agropecuaria-2/>.

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

La tendencia a incrementar la cantidad de tractores en operación vuelve a incrementarse hacia fines de la primera década del 2000, como muestra Ojeda (2012) en su estudio.

Según el III Censo Agropecuario Nacional, en el año 2000 se registraron 14.713 tractores al servicio del sector agropecuario del país, que incluyen tractores agrícolas de rodamiento sobre neumáticos y tractores de rodamiento sobre orugas (12.928 tractores de rueda y 1.724 tractores de oruga). Los tractores de rueda son utilizados en 8.771 unidades de producción agrícola (UPA) y los tractores de oruga son utilizados en 1.405 UPA, distribuidas en todo el territorio nacional.

Los datos evidencian igualmente una clara preeminencia de las zonas arroceras y del polo agroindustrial del gran Guayas en general, junto a la provincia de Pichincha como las regiones con mayor presencia de tractores en operación.

Incremento de tractores en Ecuador 1970-2000			
Años	No. Tractores	Incremento Anual	Promedio Anual
1970	3.100	11.00	220
1975	5.100	12.90	400
1980	6.198	4.30	220
1985	8.430	7.20	446
1990	10.504	4.90	415
1995	13.578	3.90	415
2000	14.652	3.30	423

Fuente: Moreno, 2012 en base a FAOSTAT, 2004. III CNA, (INEC, 2002).

Parque de tractores agrícolas en Ecuador. Periodo 1962-2010

Año	Unidades importadas	Unidades acumuladas	Unidades fuera de servicio	Unidades en operación
1962	–	–	–	700
1963	32	732	–	732
1964	24	756	–	756
1965	40	796	–	796
1966	204	1000	–	1000
1967	157	1157	–	1157
1968	168	1325	–	1325
1969	500	1825	–	1825
1970	306	2131	–	2131
1971	119	2250	–	2250
1972	493	2743	–	2743
1973	1132	3875	–	3875
1974	225	4068	–	4068
1975	150	4194	–	4194
1976	150	4304	–	4304
1977	250	4350	–	4350
1978	453	4803	32	4771
1979	515	5286	24	5262
1980	635	5897	40	5857
1981	804	6661	204	6457
1982	527	6984	157	6827
1983	152	6976	168	6811
1984	736	7547	500	7047
1985	1644	8691	306	8385
1986	920	9305	119	9186
1987	508	9694	493	9201
1988	377	9578	1132	8446
1989	380	8826	225	8601
1990	394	8995	150	8845

Los Grupos Económicos Agroalimentarios

1991	248	9093	150	8943
1992	318	9261	250	9011
1993	331	9342	453	8889
1994	558	9447	515	8932
1995	523	9455	635	8820
1996	324	9144	804	8340
1997	411	8751	527	8224
1998	487	8711	152	8559
1999	164	8723	736	7987
2000	280	8267	1644	6623

2001	596	7219	920	6299
2002	324	6623	508	6115
2003	422	6537	337	6200
2004	402	6602	380	6222
2005	434	6656	394	6262
2006	370	6632	248	6384
2007	449	6833	318	6515
2008	681	7196	331	6856
2009	1077	7942	558	7384
2010	851	8235	523	7712
2011	449	8684	324	8360

Fuente: Ojeda (2012) en base a datos del Ministerio de Agricultura y Ganadería; Asociación Ecuatoriana Automotriz; FAO.

Adicionalmente el censo nacional agropecuario registra la presencia de tipos de maquinaria de menor calado que reproducimos como evidencia de la presencia de estos potenciales mercados agregados, que cobran importancia dada la estrategia de la Dirección de Mecanización Agrícola de entrega de diverso

Distribución de Tractores de Ruedas por provincias y cantidad de UPA		
Provincia	Tractores de Ruedas	UPA
Guayas	3237	2017
Los Ríos	2444	1404
Manabí	317	218
Esmeraldas	305	208
El Oro	146	112
Pichincha	2241	1609
Cotopaxi	948	651
Tungurahua	743	619
Chimborazo	550	474
Imbabura	512	336
Carchi	453	324
Cañar	262	202
Azuay	349	284
Loja	160	115
Bolívar	109	101
Orellana	39	14
Napo	29	21
Morona Santiago	28	19

Fuente: III CNA, 2001 *No se dispone de datos en las otras provincias.

Distribución de Tractores de Oruga por provincias y cantidad de UPA		
Provincia	Tractores Oruga	UPA
Guayas	645	504
El Oro	167	129
Los Ríos	162	119
Manabí	123	110
Esmeraldas	87	55
Pichincha	126	119
Azuay	64	61
Loja	58	55
Chimborazo	56	54
Imbabura	50	44
Cañar	37	30
Cotopaxi	37	21

Fuente: III CNA, 2001. No se disponen de datos en las provincias de Bolívar y Carchi ni las regiones Amazónicas e Insular.

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

Montos de importación de maquinaria agrícola Miles de dólares			
Importaciones	Motocultores y tractores*	Tractores de Oruga	Cosechadoras y trilladoras
2006	4103	3747	5874
2007	3193	2154	9264
2008	16322	14310	19198
2009	17285	13510	15032
2010	7500	5340	12515
2011	9225	8004	17431
2012	28126	26561	15460
2013	19855	18260	16036
2014	8975	7267	17578
2015	4227	2508	16419
2016	2521	1275	15894
2017	12058	2483	18263

Fuente: Banco Central del Ecuador; 2018

*Exceptuando los tractores oruga que se evidencian de manera diferenciada.

Cosechadoras, pulverizadores y sembradoras	
Cosechadoras (incluye trilladoras)	
Sierra	.725
Costa	1.242
Resto	28
Total	1.994
Pulverizadores	
Sierra	153.043
Costa	127.621
Resto	20.933
Total	301.597
Sembradoras	
Sierra	503
Costa	892
Resto	20
Total	1.415

Fuente: Ojeda (2012) en base a INEC

tipo de maquinaria a organizaciones de agricultores como parte de los Centros de Mecanización y Maquinaria Agrícola.

En cuanto a los montos de importación, de acuerdo a información del Banco Central del Ecuador se calcula que, efectivamente, la importación de tractores (de rueda) y monocultores ha sido el más elevado a nivel nacional, y con una fluctuación en los montos de importación entre los tractores de oruga, y cosechadoras y trilladoras.

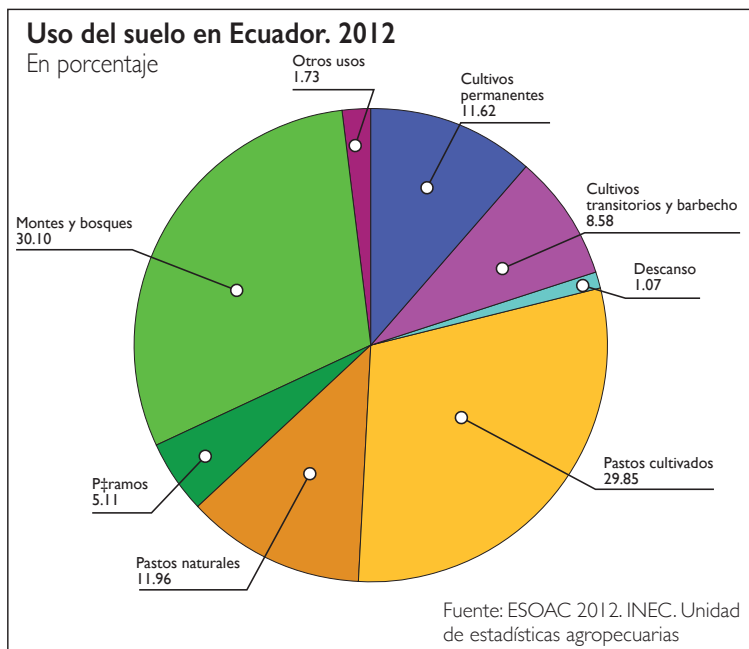
Potencial de introducción de mecanización agrícola

No toda la superficie apta para la producción agropecuaria es mecanizable. Los tipos de suelo y las características de la geografía como la pendiente, topografía y condiciones físicas, limitan el uso de tractores y de otras máquinas agrícolas. Aldeán (1980), indica que la superficie mecanizable sin limitaciones

en el Ecuador es de 3'046.034 hectáreas y la superficie mecanizable con limitaciones es de 3'114.315.

Según el estudio realizado por Reina y Hetz (2004), el índice de mecanización agrícola recomendado para países en vías de desarrollo es de 0,75 a 1,0 Kw/ha y Ecuador solo alcanza a 0,30 Kw/ha con la superficie de cultivos transitorios y permanentes y, si se incluye los pastos cultivados y en descanso, solo llega a 0,12Kw/ha.

Según los autores, al año de realización del estudio (2014) existía un déficit de 2.613 tractores agrícolas, solo considerando en el estudio las necesidades cubiertas en las 2'397.446 ha correspondientes a cultivos transitorios y permanentes. Si se incluyeran las superficies de pastos cultivados y descanso, el déficit se incrementaría a 6.501 tractores agrícolas. Además, de los 12.928 tractores de rueda existentes según el último censo agropecuario, solamente 2.548 tienen menos de cinco años de edad y los 10.380 restantes tienen cinco años o más. De los 1.724 tractores de oruga, 296 tienen menos de cinco años de edad y 1.428 tienen cinco años o más. Por lo tanto, existiría un importante mercado aún para la introducción de tractores de diverso tipo, además de toda una maquinaria complementaria.



Gigantes trasnacionales: megafusiones y control de la maquinaria agrícola

Si bien el mercado de la maquinaria agrícola en el Ecuador aun no constituye un sector oligopólico determinante en el control del agronegocio en el país, las tendencias globales en relación al protagonismo de las empresas de maquinarias agrícola en las megafusiones de integración vertical y horizontal de la cadena agroindustrial, y los adelantos tecnológicos que dependen del control del conocimiento aplicado al sistema productivo, están poniendo en el centro del análisis a las mega corporaciones de maquinaria agroindustrial.

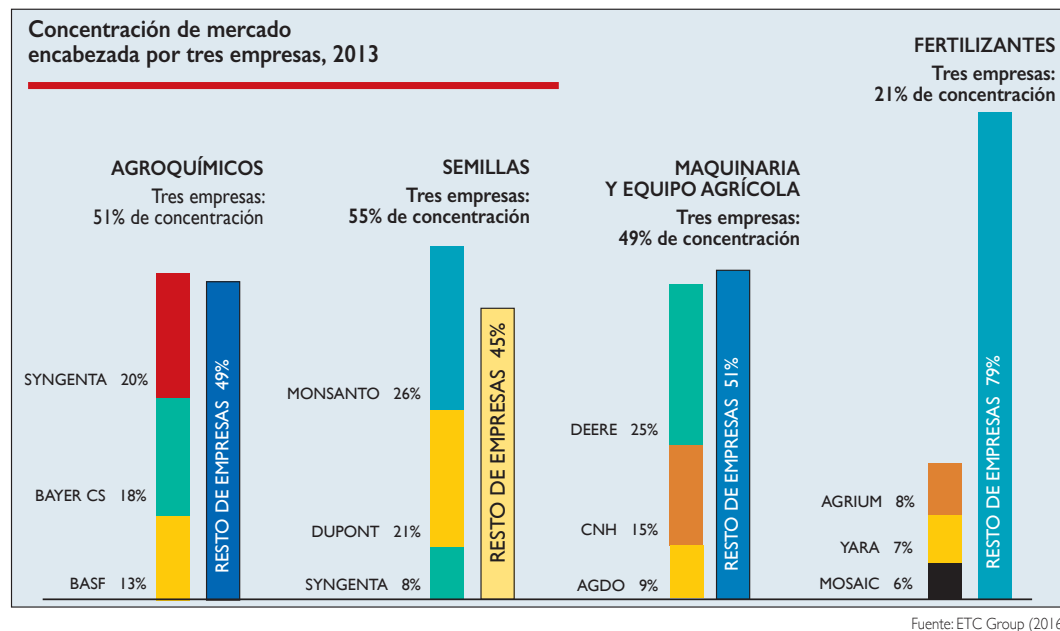
Según datos del grupo ETC, que investiga los procesos de concentración de la industria biotecnológica y alimentaria a nivel global, a fines de 2016 los capitales que se enfrentan por el control de los procesos de integración son, por un lado, el bloque de empresas de semillas y agrotóxicos, y del otro, los gigantes de la maquinaria agrícola. Merodeando al margen (y destinadas a subordinarse al sector ganador) están las compañías de fertilizantes.

En 2015, las cuatro empresas que controlan el 56% del mercado de la industria fabricante de maquinaria agrícola (valuado en alrededor de 116 mil millones de dólares anuales), han desarrollado tecnología para robotizar los procesos y están adquiriendo aquella necesaria para el manejo de datos, monitoreo y vigilancia satelital, incluso han incursionado en negocios de software de base biológica.

Tecnológicamente, esta ronda de fusiones se traducirá en una batalla entre quienes controlan los datos masivos sobre genómica; entre las cuales

Diez mayores empresas de maquinaria agrícola, 2013		
Ventas globales de maquinaria agrícola = USD 116 mil millones		
Las tres principales compañías controlan el 47% del mercado		
Empresa	Sede	Venta de maquinaria y equipo agrícola miles de millones de USD
Deere & Co	Estados Unidos	29.1
CNH	Holanda	16.7
AGDO	Estados Unidos	10.8
Kubota	Japón	8.3
CLAAS	Alemania	5.0
Mahindra & Mahindra	India	No disponible
ISEKI	Japón	1.6
YTO Group	China	No disponible
Same Deutz-Fahr	Italia	1.6
Minak Tractor Works	Bielorrusia	1.1

Fuente: ETC Group (2016)



están las empresas semilleras y agroquímicas más grandes del mundo y los gigantes de la maquinaria, quienes controlan la información mediante satélites y sensores. Según ETC “esta segunda ola de fusiones, también puede explicarse como una batalla entre el software de la genómica y el hardware de la informática” (ETC Group, 2016).

Si bien, es demasiado pronto para saber qué empresas o sectores se convertirán en los proveedores monopolísticos del conjunto de los insumos agrícolas, lo cierto es que las mega empresas de la maquinaria industrial agrícola, las semillas, los fertilizantes y agroquímicos, están hoy más vinculadas que nunca.

La clave de estas fusiones es que la compañía que controle la información sobre la calidad de los suelos, los patrones históricos del clima y los rendimientos de los cultivos, así como de las tecnologías robóticas para la aplicación de semillas, plaguicidas y fertilizantes, será la que obtenga más

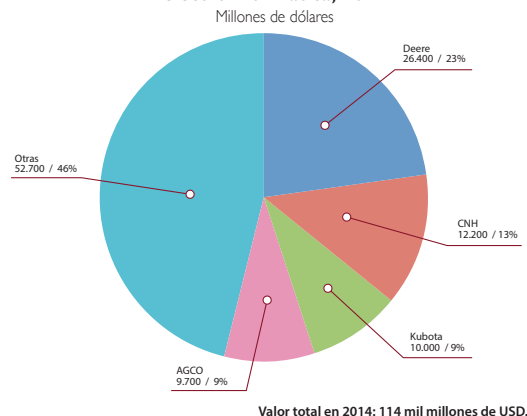
¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

ganancias de los contratos de aseguramiento de las cosechas que, de manera creciente, determinan el costo de los insumos para los productores agrícolas. Por ello los gigantes trasnacionales están realizando grandes inversiones en empresas de manejo de datos (Big Data), así como en la llamada “agricultura de precisión”.

La maquinaria agrícola está progresivamente siendo equipada con herramientas digitales como sensores remotos, imágenes aéreas, acceso a servidores remotos, y más, para definir criterios para los agricultores sobre cómo, dónde y cuándo deberían ellos plantar las semillas, irrigar, aplicar pesticidas y fertilizantes. Incluyen drones y tractores guiados mediante navegación satelital y dependen fuertemente de la generación de datos digitales.⁹⁵

En términos generales, el mercado de la maquinaria agrícola es significativamente más grande que el de la biotecnología agrícola o el de los agroquímicos. Por ello, el entusiasmo de las empresas de maquinaria agrícola por los datos masivos es problemático para las gigantes de la biotecnología y agroquímicos: Bayer, Monsanto, Syngenta, BASF, DuPont y Dow, cuyas ventas individuales en la rama agrícola representan la mitad o menos de las ventas de Deere & Co en 2014, que fueron de 26 mil 400 millones de dólares. Combinadas, sin embargo, las ventas de las empresas de genómica y agroquímicos (con valor de 97 mil millones de dólares) se aproximan a las ventas de todas las empresas de maquinaria agrícola, por 114 mil millones de dólares).

Valor de la industria de maquinaria agrícola electroinformática, 2014



Fuente: ETC Group, 2015.

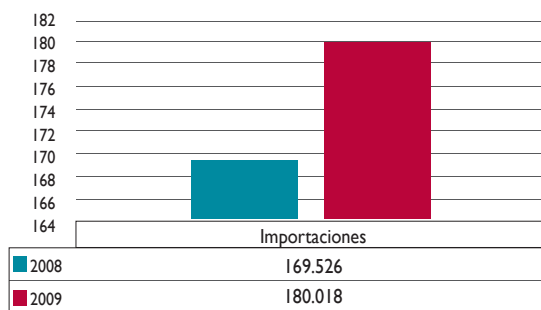
95. Los drones han estado en uso en Japón desde finales de la década de los ochenta para fumigar los cultivos con agroquímicos. Al menos uno de cada tres tazones de arroz consumidos en los hogares japoneses fue fumigado por los drones de una misma empresa: Yamaha. Esta última espera expandir su mercado y dirige su atención hacia el mercado de la fumigación de los viñedos en el valle de Napa, en California, Estados Unidos y en la región de Champagne, en Francia.

Las grandes corporaciones biotecnológicas y de agrotóxicos comparten su apuesta por el desarrollo de la genómica hace ya tres décadas, pero la presencia de las empresas de la maquinaria agrícola implica una competencia no deseada. Si las fusiones en curso prosperan, las tres más grandes empresas de la química y la genómica acumularían alrededor de dos terceras partes del mercado, al tiempo que las tres compañías de maquinaria agrícola de importancia similar tendrían poco menos de la mitad de su respectivo mercado (ETC Group, 2015).

Por último, las empresas de maquinaria agrícola como Deere, tienen una posición de ventaja en este escenario, puesto que posee las fuentes masivas de información: los sensores de los aplicadores de la maquinaria agrícola que le suministran la información sobre la variedad genética que el agricultor está empleando, el tipo y volumen de agrotóxicos y fertilizantes rociados centímetro por centímetro, mientras esa misma máquina está conectada a satélites y drones de posicionamiento geográfico. Es la misma maquinaria que se encuentra en el campo durante los periodos de siembra y cosecha y es capaz de reportar también, centímetro a centímetro, sobre las condiciones del suelo y el consecuente rendimiento.⁹⁶

Por ello, el mercado de la maquinaria de precisión está en pleno auge, se calcula que la demanda de drones, robots, sensores, cámaras y otra maquinaria y equipo para uso agrícola aumentará de 2 mil 300 millones de dólares en 2014 a 18 mil 450 millones en 2022.

Importación de maquinaria a Ecuador. 2008-2009



96. Desde hace más de 15 años, Deere posee bases de datos masivas y patentadas con información sobre el clima, además de capacidad de disponer de información pública gratuita de datos climáticos acopiados durante décadas, que puede ser vinculada con sus sensores en campo, que permanentemente le reportan información sobre cada detalle del proceso de siembra y cosecha.

Procedencia de la maquinaria agrícola utilizada en Ecuador

El comercio de maquinaria agrícola en Ecuador se caracteriza por la casi total participación de productos importados, dada la falta de una industria manufacturera de maquinaria agrícola, la falta de tecnología propia en el sector automotor y, específicamente, por el desarrollo tecnológico externo de maquinaria para la agroindustria y la agricultura.

De acuerdo a un estudio realizado por la Oficina Económica y Comercial de la embajada española en Quito: Proveedores de Estados Unidos y Brasil han sido predominantes a nivel nacional, sin embargo, en los últimos años países como México y China han adquirido un importante mercado en nuestro país, como lo vemos a continuación:

Principales países de importación de tractores para Ecuador

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
México	28,1	31,0	28,3	30,0	34,2	25,7	40,5	43,2	31,0	16,2	32,8
Japón	5,7	5,5	4,2	4,0	6,9	5,3	12,5	16,3	18,0	14,3	16,5
Brasil	11,7	5,4	9,6	10,1	4,5	5,3	5,3	5,3	10,4	28,3	14,8
China	7,6	5,6	11,4	6,4	8,8	8,9	14,4	9,1	19,5	11,6	11,3
EE.UU	27,2	39,1	29,2	23,9	25,1	30,3	10,9	9,1	4,7	3,9	4,5
Mundo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Banco Central del Ecuador; 2018

Como se observa en el cuadro, México y Brasil, países de la región, son clave en la importación de maquinaria agrícola. Sin embargo, su presencia la analizaremos posteriormente. En este momento, nos interesa resaltar que China, con empresas como YTO y Komatsu, ha logrado convertirse en uno de los principales países proveedores de maquinaria agrícola, en particular a través de la política de Banecuador de fomentar la importación de maquinaria de estas empresas.

A partir de algunos datos sobre la proveniencia de los países de importación podemos observar como en cosechadoras, trilladoras y tractores, la presencia China ha ido en aumento en relación a la importación directa desde Estados Unidos.

Ahora bien, considerando que empresas norteamericanas como Deere & Co., AGCO constituyen las principales compañías a nivel internacional en producción y comercialización de maquinaria agrícola, como observamos líneas arriba la importación realizada desde México sigue manteniendo la primacía de estas marcas, aun cuando la importación directa desde el país de origen de estas no sea EE.UU. Esto forma parte del propio proceso de producción descentralizada, pero de la permanencia de la concentración de capital.

A continuación, queremos describir algunas de las principales empresas de maquinaria agrícola presentes en Ecuador:

John Deere & Co (USA)

John Deere & Company, conocida por su marca comercial John Deere, es una fabricante de maquinaria agrícola norteamericana. Fundada en 1837 por John Deere en la ciudad de Illinois, es actualmente considerada como una de las principales empresas



Fuente: Banco Central del Ecuador, 2018.
Elaboración: propia.



de su rama. En el marco de las megafusiones, analizada líneas arriba, mantiene por un lado alianzas estratégicas con cinco de las más importantes empresas de semillas y fertilizantes, y ha adquirido en el 2015 una empresa subsidiaria de Monsanto, Climate Corporation, desde la cual permite la interconexión por medio de redes inalámbricas para el acceso digital de información sobre el ecosistema donde se aplica las herramientas generadas por estas empresas.

Esta empresa se encuentra presente en más de 30 países a nivel mundial y en América Latina cuenta con industrias de producción o ensamblaje en Argentina, México y Brasil. En Ecuador, las distribuidoras oficiales son Motrac SA e Idusur.

La maquinaria agrícola de Deere and Company incluyen tractores, tractores autoguiados, cosechadoras, empacadoras, sembradoras, quads, equipo forestal, pulverizadores, así como tecnología asociada a la gestión agronómica.

YTO Group Corporation (China)

Yituo Group Corporation Limited (Grupo Yituo), fundado en 1955, fue el primer productor de maquinaria agrícola de China, actualmente es la principal empresa en este país. YTO forma parte de Sinomach, un conglomerado empresarial del Estado chino, creado en 1997, que se concentran en la investigación y desarrollo tecnológico en campos como maquinaria, energía eléctrica, metalurgia, agricultura, silvicultura, construcción, automóviles, entre otros.

YTO se compone de más de 50 fábricas y 20 empresas, como uno de los mayores fabricantes de maquinaria en China, el grupo se estableció en 1955. Sus principales productos incluyen maquinaria agrícola, como tractores y cosechadoras combinadas, maquinaria de construcción, pavimentadoras de caminos, y generadores como turbinas de viento y generadores a diesel.

Está presente en más de cien países en todo el mundo, mantiene subsidiarias como YTO International Ltd., que se concentra en importación y



exportación de diversos tipos de maquinaria, electrones, hardwares, productos químicos, haciendo negocios basados en los diseños y ejemplos de clientes, elemento clave para su posicionamiento a nivel internacional. Esta tiene sus plantas de ensamblaje, corporaciones subsidiarias y centros de servicio en países asiáticos, africanos, estadounidenses, europeos y de Oceanía. Aún cuando ha establecido negociaciones con países de América Latina, Perú y Uruguay, para el establecimiento de fábricas de ensamblaje, estas no se han concretado hasta el momento.

En su expansión internacional, YTO Group Corp, ha establecido acuerdos con empresas norteamericanas como AGCO para la fabricación de tractores basados en un diseño Valtra, propiedad de AGCO, con fábricas en Finlandia y Brasil. De igual manera en el 2012 establece un acuerdo con General Motors para el desarrollo de tractores eléctricos.

La relación entre YTO Group Corp y Ecuador inicia en el año 2001 cuando la República Popular de China otorga al país una donación de maquinaria agrícola y equipos de computación para comunidades campesinas por un monto de 2.5 millones de dólares. Posteriormente Ecuador, desde el Ministerio de Agricultura y el Banco Nacional de Fomento realiza, desde el año 2010, una adquisición de tractores y motocultores como parte de la política de mecanización agropecuaria. El papel que ha jugado el BNF lo analizaremos posteriormente.

AGCO (USA)

Otra de las grandes corporaciones norteamericanas de maquinaria agrícola, creada en 1990 a partir de la compra de Deutz-Allis, empresa alemana. Agco ha mantenido las lógicas tradicionales de las grandes corporaciones, la compra de pequeñas o medianas empresas a nivel mundial, así a mediados de la década de los noventa adquiere compañías de Canadá, Bra-



sil, Argentina, norteamericanas, Italia, Alemania, entre otros. Por ello entre las marcas pertenecientes a esta compañía se encuentran: Massey Ferguson, Allis, Valtra y Challenger.

Además, como parte del proceso de concentración de la industria biotecnológica y alimentaria, AGCO se ha articulado a la carrera del desarrollo de maquinaria de precisión cuando en el año 2013 lanza el programa Fuse Technologies, un sistema que proporciona a las operaciones agrícolas una conectividad mejorada y acceso a información agrícola de cómo, donde y cuando sembrar. En el marco de esta carrera por la maquinaria de precisión, AGCO establece colaboración con empresas de biotecnología y agroquímicos como Bayer, DuPont y BASF. De hecho, en el 2017 AGCO adquiere *Precision Planting LLC de The Climate Corporation*, una subsidiaria de Monsanto, que fortalece su presencia en el mercado de maquinaria agrícola de precisión.

Todas estas articulaciones y fusiones, apuntan a ofertar plataformas para el mapeo y monitoreo del clima, la presencia de plagas y las condiciones de los suelos en la extensión cultivable en países como Estados Unidos, Canadá, Brasil, Argentina, así como en Europa Occidental y Oriental.

En América Latina, Agco mantiene instalaciones para fabricación, montaje y distribución con seis fábricas en Brasil y una en Argentina, con la producción de cosechadoras, equipos concretos para cultivos de caña de azúcar, tractores e implementos agrícolas. La producción de estos países abastece no solo a la región sudamericana y centroamericana, sino también a países de África.

Komatsu (Japón)

Komatsu empresa japonesa fundada en 1917 por Meitaro Takeuchi, tiene sus orígenes en Takeuchi Mining Industry, compañía dedicada fundamentalmente a la maquinaria para la industria minera y de la construcción. Su interés en el desarrollo de maquinaria agrícola, lo lleva a concentrar el 60% del mercado local para la década de los setenta,



y a ampliar su mercado a nivel internacional, estableciendo tanto establecimientos de distribución como fábricas de producción, una de ellas presente en Brasil desde 1975, e instalaciones de Komatsu en Chile centradas en la producción y distribución de maquinaria y equipos para la industria minera.

La relación de Japón con Ecuador inicia, al igual que con la República Popular de China, con una donación de maquinaria agrícola en el año 2006 al Ministerio de Trabajo, para ser entregada a comunidades campesinas del país. Desde allí, con procesos de fluctuación en los montos de importación, Japón actualmente constituye el segundo país en importación de tractores en Ecuador.

Sonalika (India)

Grupo Sonalika fundada en 1969 constituye una compañía multinacional de la India que aglutina a varias empresas dedicadas a la producción de automóviles y maquinaria agrícola. Entre estas últimas están International Tractors Limited y Sonalika Agro Industries Corporation.

International Tractors Limited inició la fabricación de tractores diseñados por el Instituto de Investigación de Ingeniería Mecánica Central (CME-RI), y en el año 2000 Renault compró una participación del 20% de esta, iniciando la producción de tractores Renault con licencia bajo el Renault Sonalika International en una nueva empresa conjunta. En Renault Sonalika International, Renault poseía 60% y Sonalika el 40% restante. Renault fue comprado por Claas en 2003, y vendió el 20 de su participación en Sonalika en 2005. Yanmar compró el 12 de la compañía ese mismo año. Según el sitio web de Sonalika, están fabricando tractores Claas en el rango de 70-90 Hp.

Sonalika ha exportado tractores en todo el mundo, incluyendo a Argelia, Australia, Bangladesh, Brasil, Canadá, Croacia, Dubai, Ecuador, Etiopía, Francia, Ghana, Kuwait, Libia, Madagascar, Malasia, Marruecos, Mozambi-



que, Nigeria, Qatar, Rusia, Arabia Saudita, Eslovenia, Sudáfrica, Senegal, Sri Lanka, Tanzania, Turquía, EE.UU., Zambia, Zimbawe y otros países.

Desde el 2009 Sonalika inicia la producción de tractores de marca Landini Solis en articulación con Sudáfrica, y establece plantas de ensamblaje en Nigeria, Egipto y Camerún, teniendo una fuerte presencia en el continente africano.

En América Latina, inicia su relación en el 2011 a partir de articulación con la empresa Apache de Argentina para producir tractores bajo la marca Apache Solis. Por su parte en el 2012, establecen un acuerdo con Montana Agriculture of Brazil para comercializar los tractores Solis bajo la marca Montana Solis.

En el caso ecuatoriano, la introducción de maquinaria producida por Sonalika inicia desde el año 2013 con la importación realizada por parte del Ministerio de Agricultura para la dotación de los centros de mecanizado a nivel nacional.

Brasil y México: importantes países para la producción de maquinaria agrícola en la región

Finalmente, en este apartado sobre los países de procedencia de la importación de maquinaria agrícola en Ecuador, Brasil y México, como observamos líneas arriba, tienen un importante peso. Sin embargo, es importante mencionar que la producción en ambos países está ligada a la presencia de empresas multinacionales, fundamentalmente estadounidenses, con instalaciones para ensamblaje y distribución de sus marcas y productos.

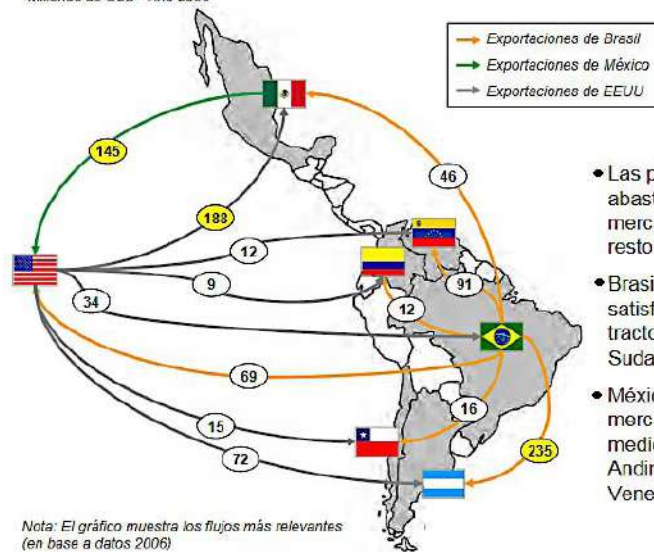
Así, México constituye un centro clave de ensamblaje de maquinaria agrícola de marcas como John Deere, CNH, AGCO, McCormick, Foton, que como observamos representan las mayores empresas a nivel mundial. Las

ensambladoras logran instaurarse en México a partir del Tratado Comercial del Norte a mediados de la década de los 90, cuando este país se inserta en el mercado internacional con un “modelo de especialización en la franja media de productos, particularmente en tractores” (Cuauhtémoc, Tavares, 2012), y amplía su mercado para exportación a nivel regional. Como se plantea en el documento mencionado, la producción intermedia de tractores en México se articula entre el uso de insumos locales y la importación de componentes de valor agregado como motores y transmisiones, que son ensamblados directamente en México por contar con mano de obra calificada y de bajo costo lo que abarata los costos de producción.

Por su parte, Brasil afrontó la misma situación. La fusión o adquisiciones de las empresas locales por parte de compañías multinacionales han fortalecido la concentración de la producción por parte de las principales marcas a nivel internacional. Así, las principales empresas y marcas productoras en Brasil corresponden a marcas como Agrale, Case CNH, John Deere, Massey Ferguson (AGCO), New Holland CNH, Valtra. Es precisamente por la presencia de estas compañías que el porcentaje de exportación de maquinaria ha aumentado intensamente desde el año 2006.

Principales flujos comerciales de maquinaria agrícola en la Región

Miliones de US\$ - Año 2006



Nota: El gráfico muestra los flujos más relevantes (en base a datos 2006)

- Las plantas en Brasil y México abastecen los respectivos mercados locales, así como el resto de los países de la Región
- Brasil se orienta principalmente a satisfacer la demanda de tractores y cosechadoras en Sudamérica
- México se concentra en el mercado de EEUU y en menor medida en los países del Pacto Andino (Colombia, Ecuador y Venezuela)

Fuente: Donoso, 2007

Principales empresas importadoras de maquinaria agrícola en Ecuador

Si bien las políticas de fomento productivo y de mecanización han sido históricamente definidas desde el Estado, con montos importantes de inversión e incluso con acceso crediticio para agricultores, han sido empresas nacionales o con capitales extranjeros quienes han tenido una fuerte incidencia en la importación de maquinaria agrícola al interior del país.

En su mayoría son medianas empresas dedicadas a la importación de maquinaria agrícola, con un capital que –según los datos reflejados en el SRI– fluctúa entre los 40.000 y 4.000 dólares. Sin embargo, algunas empresas se articulan alrededor de grupos económicos de manera más fuerte, un

Principales Empresas relacionadas a la importación de maquinaria agrícola

Nombre	Equipos	Ciudad de origen	Capital 2016
Industrias Ales (1943)	Maquinaria y equipo agropecuarios de marcas como Mascar, Baldan, Kuhn, Inamec	Quito	\$ 39.600.000
Agroproduzca S.A (1994)	Arados, esparcadoras de estiércol, sembradoras, cosechadoras, trilladoras, máquinas de ordeñar, máquinas utilizadas en la avicultura y la apicultura, tractores	Guayaquil	\$ 2.500.000
Ivan Bohman C.A. (1935)	Motoguadañas, bombas de agua, sellos mecánicos	Guayaquil	\$ 2.000.000
J. Espinosa Z. S.A. (1934)	Implementos, cosechadoras, tractores, repuestos	Guayaquil	\$ 1.000.000
Agrota Cia.Ltda (2001)	Fumigadoras, motosierras, bombas de agua, podadoras, tijeras, picadoras, molinos, mezcladoras	Cuenca	\$ 450.000
Husqvarna (2005)	Motosierras, desbrozadoras, motocultores, bombas de fumigar	Quito	\$ 350.800
UNIDECO S.A (1986)	Tractores Lamborghini, maquinaria agrícola	Quito	\$ 300.000
Savreh S.A (2003)	Maquinaria y tractores agrícolas	Lasso	\$ 40.000
Agromotor Repuestos SA (2010)	Tractores, bombas, motocultores, maquinaria para agroindustria arrocerá	Guayaquil	\$ 5.000
Ponce Yépez Cía. de Comercio (1949)	Maquinaria e Implementos Agrícolas John Deere	Quito	\$ 5.000
Arthur Fried C.A. (1970)	Todo tipo de maquinaria agrícola especializada	Quito	\$ 4.000
ILGA Importadora (2014)	Cosechadoras, equipo de riego, motocultores, tractores, generadores, piladoras, quemadoras	Guayaquil	\$ 800

Fuente: Moreno 2012; Supercias 2017; Vásquez 2012.

ejemplo de ello es Industrias Ales. Todas las principales empresas productoras del sector agrícola ganadero son importadoras de maquinaria y, en el caso de Metal Agro, una empresa importadora de partes y piezas que son modificadas y/o adaptadas a necesidades del cliente.

Industrias Ales

Como se mencionó anteriormente, Industrias Ales es quizás la más grande de las empresas que como parte de su cartera de importaciones contempla la importación de maquinaria agrícola. De hecho, esta empresa es la representante exclusiva de Case IH, una de las más importantes compañías estadounidenses de producción de equipos y maquinaria agrícola. Industrias Ales, sin embargo, es solo una de las empresas que contempla este grupo económico, dentro de las cuales se encuentran otras que aparecen en el cuadro adjunto.

Industrias Ales es el grupo económico más grande vinculado a la importación de maquinaria agrícola y existen otras empresas medianas vinculadas a esta y que centran su actividad en ciudades como Quito, Guayaquil y Cuenca y cuentan con varias sucursales en otras ciudades del país.

Agroproduzca S.A

Empresa que ha asumido la representación en Ecuador de la marca Massey Ferguson fabricada por AGCO, que como observamos en líneas arriba constituye una de las principales empresas de producción de maquinaria a nivel nacional. Esta empresa fundada en 1994, se concentra en la venta al por mayor de maquinaria y equipo agropecuarios: arados, esparcidoras

Empresas que forman parte del Grupo Económico Ales

Industrias ALES CA
Novopan del Ecuador S.A
BMW - Porsche
Alespalma S.A.
Oleaginosas del Castillo OLEOCASTILLO S.A.
Contrachapados de Esmeraldas S.A CODESA
Industrial Extractora de Palma INEXPAL S.A.
Distribuidora de Tableros del Austro S.A. DISTABLASA
Sociedad de Palmicultores de la Independencia SOPALIN S.A
Plywood Ecuatoriana S.A
HOLDINGPESA S.A.
Oleagro Salgana OLEPSA S.A.

Fuente: Supercias, 2017; SRI, 2016

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

de estiércol, sembradoras, cosechadoras, trilladoras, máquinas de ordeñar, máquinas utilizadas en la avicultura y la apicultura, así tractores utilizados en actividades agropecuaria. Sus actividades se concentran en Guayaquil, Daule, Babahoyo, Riobamba, Quito.

Entre sus principales accionistas constan:

Nombre	Nacionalidad	TIPO DE inversión
ENTERPRISECORP S.A.	Ecuador	Nacional
Freire García Gina Magali	Ecuador	Nacional
Ulloa Guevara Carlos Rene	Ecuador	Nacional

Fuente: Superintendencia de Compañías, 2017.

Ivan Bohman C.A

Creada en 1935 como comercializadora de maquinarias y equipos para el agro. Con un capital de 2'000.000 USD, sus accionistas mantienen relaciones con otras empresas como *Preflosa* dedicada a temas de bienes raíces tanto urbano y rural, *Dan Química*, compañía dedicada a la producción farmacéutica, y *Taller SCAN* dedicada a la reparación de maquinaria y equipos diversos. Ente los socios constan:



Nombre	Nacionalidad	Tipo Inversión
Lyckatill Ecuador Holding (Lyckatill-Ec) S.A.	Ecuador	Nacional
Amador Pontón De Bohman Marcia Silvia	Ecuador	Nacional
Bohman Ivarson Bo Assar	Suecia	Ext. Residente

Fuente: Superintendencia de Compañías, 2017.

J. Espinosa Z. S.A.

Creada en 1934 se va consolidando como una empresa de comercialización de pequeños equipos para agricultores, obteniendo posteriormente la representación de FORD Motor Company en su línea de tractores agrícolas. Para el año 1990 la empresa se convierte en importadora y comercializadora de los productos NEW HOLLAND & FIATAGRI, empresa con sede en EE.UU dedicada desde finales del siglo XIX a la fabricación de maquinaria agrícola.

Así, Espinosa Z. S.A se dedica fundamentalmente a la comercialización de maquinaria y equipo agropecuarios como: arados, esparcidoras de estiércol, sembradoras, cosechadoras, trilladoras, máquinas de ordeñar, máquinas utilizadas en la avicultura y la apicultura, tractores utilizados en actividades agropecuarias. Entre sus accionistas constan:

Nombre	Nacionalidad	Tipo Inversión
SARIMAX S.A.	Uruguay	Ext. Directa
Espinosa Cañizares Alejandro	Ecuador	Nacional
Espinosa Cañizares Aurelia	Ecuador	Nacional
Espinosa Cañizares Cristian	Ecuador	Nacional

Fuente: Superintendencia de Compañías, 2017.

Algunos de estos accionistas además cuentan con inversiones en empresas como Corporación La Favorita, EDIMCA, Novopan S.A, Botrosa, Aglomerados Cotopaxi S.A, Inversiones Esmeraldas, e inmobiliarias como Inmobiliaria El Pacífico.

Agrota Cia.Ltda



Fundada en la ciudad de Cuenca en el 2001, comercializa productos relacionados con la agroindustria, agroforestal, agropecuaria y agroquímicos. Posee sucursales en varias zonas del austro del Ecuador y tiene como accionistas a la familia Toral.

Al igual que las demás empresas, sus accionistas mantienen relación con otras empresas como inmobiliarias urbanas y rurales, con el Hospital del Río

Nombre	Nacionalidad	Tipo Inversión
Toral Amador Ernesto José Teodoro	Ecuador	Nacional
Toral Valdivieso Daniel Ernesto	Ecuador	Nacional
Toral Valdivieso Esteban Xavier	Ecuador	Nacional
Toral Valdivieso Felipe Andrés	Ecuador	Nacional
Toral Valdivieso José Antonio	Ecuador	Nacional
Toral Valdivieso Juan Diego	Ecuador	Nacional

Fuente: Superintendencia de Compañías, 2017.

y con *Misasol S.A* empresa dedicada a la importación y comercialización de automotores.

Las empresas importadoras de maquinaria en Ecuador son familiares y diversificadas o otras ramas económicas, y participan en los directorios de otras empresas nacionales y extranjeras.

El rol del Banecuador y las empresas chinas

A estas empresas privadas se debe añadir como un importador fundamental en los últimos años a Banecuador (ex Banco Nacional de Fomento). De hecho como plantea Vásquez “desde 2009 y por primera vez en su historia, el Banco Nacional de Fomento (BNF) figuró como el primer importador de tractores agrícolas del país” (Vásquez, 2012).

Efectivamente, el Banco de Fomento ha realizado grandes importaciones de maquinaria agrícola en convenio con la empresa china Henan Cereals Oils & Foodstuff Imp. & Exp. Group Corp. Ltda., representante en Ecuador de la marca de maquinaria YTO Group Comp., convirtiéndose en uno de los principales sectores de comercialización de maquinaria agrícola a nivel nacional.

De acuerdo con información de créditos proporcionado por el Ministerio de Agricultura y Ganadería, para el año 2017 se realizó un desembolso de \$ 4'836.530 en créditos para maquinaria agrícola, lo que representa el 1,74 del total de crédito asignado para ese año. Es importante mostrar que desde el 2010 al 2017 ha existido una reducción en crédito para maquinaria agrícola ya que en el 2010 este representaba el 3,84 del total.

En general, los estudios sobre la mecanización agrícola y sobre el mercado de maquinaria en el país son escasos. Esto responde a la poca tecnificación e innovación tecnológica, que ha sido una constante en la política agraria durante el desarrollo de la agroindustria en el país durante el siglo

SUBSECTOR/RUBRO	AÑOS					
	2017 ^(t)		2016 ^(t-1)		2010 ^(t-7)	
	Número Operaciones	Valor en Dólares	Número Operaciones	Valor en Dólares	Número Operaciones	Valor en Dólares
Mejoras Territoriales	3.481	33.582.822	1.767	14.589.766	2.095	28.386.487
Maquinaria Agrícola	488	4.836.530	586	5.483.334	2.086	9.602.356
Movilización de Productos	140	2.048.706	203	1.317.447	159	620.034
TOTAL CRÉDITO ORIGINAL	61.979	278.855.780	52.975	167.792.903	124.439	249.609.663

Fuente: Sistema de Información Nacional, 2017.

XX, que ha estado más sujeta a las demandas de los grupos oligárquicos que a una política de Estado de largo plazo.

No existe en el país una industria propia de maquinaria, sino que depende exclusivamente de la importación de productos de la industria transnacional a través de empresas importadoras, algunas de ellas vinculadas a los capitales agrario y comercial propio de las élites tradicionales. Inicialmente la procedencia de estas importaciones era predominantemente norteamericana y europea, sin embargo, recientemente y a partir de los incentivos generados a través de las políticas de Estado y de las facilidades provistas por Banecua-dor, gana presencia la maquinaria proveniente de corporaciones asiáticas, en particular chinas.

La Dirección de Mecanización Agrícola del MAG difunde y promueven tecnología china e india a los pequeños y medianos agricultores, colocándonos en el juego global de la maquinaria agrícola, que es uno de los sectores oligopólicos que controla la cadena agroalimentaria global y determina las formas de producción, tecnologías y diseños en el campo, incluso en competencia con sectores como el de la biotecnología y los agroquímicos.

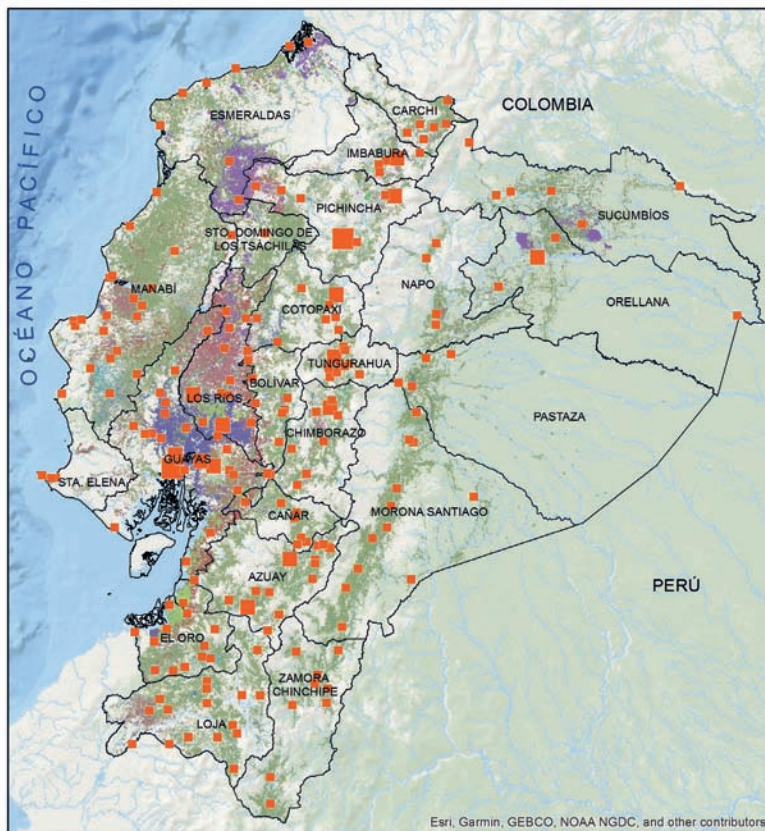
De este modo, llegamos a comprender que el mercado de maquinaria agrícola en el Ecuador es directamente dependiente de estas élites transnacio-

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

nales, siendo las empresas ecuatorianas meras intermediarias comerciales.

La información vertida sobre las tendencias en megafusiones y el creciente rol de empresas como Deere, AHCA e YTO en el control de ramas de la agroindustria global, así como los avances tecnológicos y las mismas política públicas que promueven incentivos para ampliar su implementación en el país, arrojan que la rama de la maquinaria es un eje que debe ser estudiado con profundidad en el futuro para comprender las tendencias a la concentración y el rol de las élites transnacionales sobre el campo ecuatoriano.

Número de empresas distribuidoras de maquinaria agrícola por ciudad y uso de la tierra



LEYENDA

No. de empresas	Cobertura y Uso de la Tierra	Industriales
1	Arroz	Maíz duro
2 - 4	Banano	Maíz suave
9 - 10	Cacao	Misceláneo de flores
□ Limite provincial	Café	Palma africana
	Caña de azúcar (industrial)	Papa
	Cereales	Pastizal
	Condimentos	Raíces y tubérculos



Supermercados

Comentario

La recopilación de datos, análisis y comentarios referentes a la concentración y acaparamiento de los recursos productivos por parte de las élites que contiene el Atlas, constituye un valioso aporte para las organizaciones de trabajadores, los movimientos sociales, académicos y comunicadores, comprometidos en la lucha permanente por el mejoramiento de las condiciones económicas, sociales, políticas y culturales de las grandes mayorías nacionales.

La información sistematizada, fundamentada, elaborada con alto sentido de ética y responsabilidad que contiene este trabajo, demuestra con claridad meridiana la vinculación histórica de empresarios, banqueros, terratenientes, exportadores, grandes comerciantes, en síntesis, los grupos económicos, con el poder político. Este hecho es la base fundamental en la que se sustenta la adopción y ejecución de políticas públicas y el andamiaje jurídico diseñado para favorecer a esos grupos económicos, en detrimento de las condiciones de vida de las mayorías del pueblo.

Esta publicación sale a la luz en un momento que pasará a la historia por la trascendencia de la lucha del pueblo ecuatoriano, encabezado por el movimiento indígena, obrero y otros movimientos sociales que enfrentan al neoliberalismo para evitar que se profundice la exclusión social, el saqueo de los recursos naturales y la pobreza. Este modelo que pretende imponer el gobierno de Lenin Moreno Garcés a sangre y fuego, responde al recetario del Fondo Monetario Internacional, a la presión de los poderosos grupos económicos nacionales y a las empresas transnacionales.

Si bien el detonante de las protestas sociales realizadas durante los primeros días del mes de octubre de 2019 fue la elevación de los precios de los combustibles, contenida en el famoso Decreto 883, fue la gota que derramó el vaso en el conflicto social que se ha venido agravando durante décadas, por el entreguismo de los gobiernos de turno a las élites que han acumulados ingentes recursos económicos y se han apoderado de las instituciones del Estado, como claramente lo demuestran los investigadores en esta publicación.

El diagnóstico que presenta el Atlas de los Grupos Económicos Agroalimentarios justifica con sobrada razón las luchas promovidas por los trabajadores, indígenas, campesinos, maestros, estudiantes, ecologistas, amas de casa, profesionales progresistas y en general los sectores populares en las últimas décadas. El paro y la huelga nacional que arrancaron el día

9 de octubre de 2019, constituye una legítima reacción a las precarias condiciones económicas y sociales a las que han sido sometidos por parte de los gobiernos de turno millones de ecuatorianos, afectando con mayor rigurosidad a indígenas, campesinos y pobladores de los barrios pobres.

Mientras estos sectores sociales se debaten en la pobreza y la miseria, el Presidente Lenin Moreno, con el mayor cinismo y desparpajo afirma que “este es el gobierno de los empresarios” y “les he dado todo lo que me han pedido” y sostiene que, para generar empleo es necesaria la flexibilización laboral convirtiéndonos a los trabajadores en semi esclavos.

Al analizar esta investigación y lo ocurrido durante el levantamiento popular de octubre, antes y después de las protestas, dolorosamente se comprueba que el poder político está al servicio de las élites, por ello profundizar la unidad de los sectores populares, mediante una plataforma común que se proyecte en favor de las mayorías nacionales y que apunte a cambiar la correlación de fuerzas entre los grupos económicos privilegiados y los sectores populares debe ser nuestro principal reto.

Los grupos de poder han diseñado estrategias para impedir u obstaculizar la organización de los trabajadores en sindicatos, así se puede verificar que de la lista de empresas que se describen e identifican en el ATLAS, no existen sindicatos ni contratación colectiva, de esta manera se mantiene la precarización laboral y la super explotación a los trabajadores.

Los datos estadísticos proporcionados por este libro, producto de la investigación que han realizado 20 personas a lo largo de casi tres años, nos ayudan a identificar a los principales responsables de las condiciones de explotación, exclusión, marginación y pobreza en la que se vivimos millones de ciudadanos en nuestro país. Es indispensable diseñar estrategias que impidan la profundización de estas condiciones, pues de las investigaciones se desprende que los grupos económicos cada vez son más poderosos e incrementan sus riquezas exponencialmente.

Incluso revistas de empresarios como Vistazo y Ekos, registran incrementos considerables anualmente en sus ingresos y utilidades, mientras en los sectores populares crece el desempleo, la pobreza y la desnutrición infantil que afecta a más de cinco millones de ecuatorianos.

La situación descrita en este trabajo, exige que superando aparentes o reales diferencias consolidemos la unidad de las organizaciones de trabajadores, de indígenas, de maestros, estudiantes, barriales, pequeños comerciantes, transportistas, académicos, profesionales, en general los sectores populares, solo así será posible derrotar a estos grupos económicos que mantienen una monolítica unidad familiar, económica, social y política en torno a la defensa de sus intereses.

José A. Chávez Ch.
INEL

Corporación Favorita C.A.⁹⁷

La Superintendencia de Compañías de Ecuador (SICE) registra a este grupo con la razón social: Corporación La Favorita C.A. y su registro de contribuyente comercial (RUC) es: 1790016919001. La página web⁹⁸ de la empresa nos indica que sus inversiones están en las áreas comerciales, industriales e inmobiliarias. La matriz principal de Corporación La Favorita se halla en la ciudad de Quito. El presidente de la empresa en el año 2016 fue el señor Sidney Ricardo Wright Durán Ballén (familiar del ex presidente Sixto Durán Ballén, recordado como el presidente del neoliberalismo y las privatizaciones).

Historia

Este emporio fue fundado en 1952, por la familia Wright Durán Ballén; el negocio inició en el centro histórico de Quito como una pequeña bodega, en la que se comercializaban jabones, velas y aceites.⁹⁹ En 1957 se establecieron como autoservicio, en el centro norte de la ciudad. En 1976, la empresa tomó la decisión de abrirse a la inversión de accionistas, con el propósito de expandirse a nivel nacional.



Inicios de la Corporación La Favorita en la calle Amazonas, norte de Quito.

97. Esta información fue tomada de la página web de Corporación La Favorita. <<http://www.corporacionfavorita.com/marcas/area-industrial/>>. Acceso: diciembre 2017-febrero 2018.

98. Página web de Corporación La Favorita S.A.: <<http://www.corporacionfavorita.com>>.

99. Revista Líderes (2017). <<http://www.revistalideres.ec/lideres/cadena-retail-nacio-bodega-centro.html>>. Acceso: 15 de noviembre, 2017.

Con estas estrategias de crecimiento La Favorita ha logrado diversificar sus negocios e inversiones; así, para el 2016, Corporación La Favorita tiene inversiones en áreas económicas como la comercial, industrial, inmobiliaria y generación de energía eléctrica. En cada área posee varias líneas y marcas que atienden a diversos sectores socio-económicos del país.

Desarrollo Área Comercial

En el área comercial la corporación se ha expandido de manera importante desde sus inicios, tomando en cuenta los productos comercializados; además, su crecimiento se evidencia geográficamente a nivel del país y fuera de este. La Favorita posee 23 marcas, las cuales son descritas en la tabla 2. Su negocio se centra en ventas al por menor y mayor. En sus locales y tiendas expenden variedad de productos para el hogar (decoración, mantenimiento y reparación), cuidado y aseo personal, alimentos, productos para niños pequeños y madres, ropa, muebles, electrónicos, implementos para actividades al aire libre, accesorios para autos y libros. De sus marcas, las que más crecimiento han desplegado son Supermaxi, Megamaxi, Aquí, GranAquí y SuperAquí, existen actualmente 114 tiendas distribuidas en 19 provincias del país que cubren totalmente la Sierra y Costa, y dos provincias de la Amazonía (Sucumbíos y Pastaza).

Posee un local de saldos en la ciudad de Quito, en el que expenden productos que provienen de sus otros locales y que no han podido ser comercializados. Posee el servicio de ventas por televisión: TVentas; productos de deporte, tecnología, hogar, cocina y alimentos, salud y belleza, automo-

Corporación La Favorita, 1952

Actividad inicial:Tienda de abarrotes



¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

triz, juguetes y bebés, moda, libros, películas y otros más.

Se destaca que La Favorita posee su propia marca y la tabla 1 nos indica los productos que vende bajo esta estrategia comercial. Con este sistema, la Favorita compra productos tanto a productores especializados, con gran volumen de producción, y a pequeños productores; coloca su marca a estos y productos son expendidos a costos más económicos que otras marcas exhibidas en sus tiendas.

La Favorita ofrece beneficios a sus clientes por medio de una tarjeta de socio, con la que reciben descuentos y promociones en sus varios comercios y en comercios afiliados. Para 2016, La Favorita tenía 198 alianzas con varios negocios del país.

Además, La Favorita ha expandido su dinámica comercial de ventas al por menor a otros países. En Costa Rica, posee locales comerciales Sukasa, bajo la marca Cemaco; para esto, La Favorita estableció convenios con la firma tica Cemaco Internacional, en el 2012. Su marca Bebemundo también ha logrado posicionarse en Costa Rica y Perú. En este último país, este negocio posee la marca Nua. Posee franquicias de Bebemundo en El Salvador y República Dominicana. Su marca Kiwy fue exportada a Paraguay con el nombre de Ferrex, desde el 2015.

Industrial

En esta área han creado cuatro industrias que procesan y/o producen alimentos y que abastecen a todos los locales de expendio en el país. Agropesa y POFASA procesan y empaacan productos cárnicos; la primera, se concentra en carnes de res, cerdo y búfalo; mientras que la segunda, trabaja con productos avícolas. Estas dos empresas, según su información, forman parte de la cadena Agroscopio. Se resalta

Participación en mercado con su Marca Propia	
Alimentos	55%
Limpieza	30%
Higiene Personal	10%
Mercancías Generales	5%

Fuente: Corporación Favorita C.A.
Elaboración: Propia



que La Favorita no realiza el proceso de crianza de animales; la empresa los compra y los procesa para su venta. Además, La Favorita posee centros de distribución, son 35 locales de acopio y almacenamiento de mercadería, ubicados alrededor del país, en los cuales se centraliza los productos y desde allí los distribuye a sus diferentes almacenes.

La Favorita posee Maxipan, otra marca propia que produce panadería y pastelería para abastecer a sus locales en el país.

Venta de Energía Eléctrica

Enermax y San Bartolo, son centrales hidroeléctricas que la Corporación Favorita ha construido para ofrecer, de manera privada, al país el servicio de electricidad. Enermax se halla ubicada en la provincia de Cotopaxi, está operando desde el 2006 y produce 16,6 MW. San Bartolo se ubica en la provincia de Morona Santiago. Inició operaciones en el 2014 y produce alrededor de 49,9 MW.

Tabla 2: Áreas económicas de Corporación La Favorita C.A.

Venta de energía hidroeléctrica	Industrial	Comercial	Inmobiliaria
Hidroeléctrica Enermax S.A. CIU ¹⁰⁰ : D3510.01.01	Maxipan S.A. C1071.01	Supermaxi G4711	Mall El jardín L6810.01
Hidroeléctrica San Bartolo D3510.01.01	AGROPESA (Industria Agropecuaria Ecuatoriana S.A) C1010.11	Megamaxi G4711	Multiplaza L6810.01
	POFASA CIU: C1010.12	Akí G4711	City Mall L6810.01
	Centro de Distribución	Gran Akí G4711	Mall de los Andes L6810.01
		Súper Akí G4711	Mall del Sol L6810.01
		Juguetón G4711	Mall del Sur L6810.01
		Kiwy G4663.21	Village Plaza L6810.01
		Megakiwy G4663.21	
		Todohogar G4759	

100. CIU refiere a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme que describe las actividades económicas de las empresas; fue creada por Naciones Unidas.

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?



Sukasa G4759	
Sukocina G475	
Supersaldos G4759; G4764; G4771	
Salón de Navidad G4789	
Maxitec G4742.00	
Tventas G4791.00	
Mr. Book G4761.01	
Bebemundo G4719.00	
Tatoo G4763	
Libri Mundi G4761.01	
Automax G4530.00.02	
NUA G4719.00	
FERREX G4663.21	
CEMACO G4759.94	

Fuente: Corporación Favorita; Revista Ekos Negocios; CIUU INEC Ecuador
Elaboración: Propia.

Inmobiliaria

Corporación La Favorita ha expandido su negocio hacia la construcción y propiedad de centros comerciales. Actualmente, posee once centros comerciales en diferentes provincias del país, en ellos ha localizado sus tiendas de comercio al por menor. Multiplaza es una serie de centros comerciales ubicados en las ciudades de Loja, Cuenca, Riobamba, Ambato, Portoviejo y Esmeraldas. En Tungurahua está el Mall de los Andes. En Guayaquil posee Mall de Sol, City Mall, Mall del Sur y Village Plaza. En Quito es propietaria de Mall el Jardín.



Mall El Jardín, actualmente en proceso de remodelación. Los terrenos en que se ubica, pertenecían a la Empresa Eléctrica Quito empresa del Municipio de Quito. ¿Cuál fue el negocio por el que pasó de propiedad?

Dinámica económica de La Favorita

Ingresos, patrimonio e impuestos

Corporación La Favorita es una empresa reconocida en el país debido a su crecimiento y dinámica económica. Tal comportamiento la ha ubicado, desde el 2007 al 2016, entre los rankings¹⁰¹ más altos del país conforme los índices del gobierno; específicamente del Sistema de Rentas Internas del país (SRI). En el 2007 su puesto, entre todas las empresas del país, fue el número 5; en los años 2010 y 2013 ocupó el puesto 1; y para el 2016 ocupó el puesto 4; mientras que la revista empresarial Ekos¹⁰² en el 2016 le otorgó el primer lugar de reputación de empresas líderes, entre mil empresas ecuatorianas. Actualmente, posee 15.327 accionistas,¹⁰³ distribuidos entre personas jurídicas y naturales.¹⁰⁴ Lo que coloca a La Favorita como un grupo económico de capital abierto.¹⁰⁵

101. Ranking por “Tamaño”: Calculado en base a las Declaraciones de Impuesto a la Renta del período fiscal inmediato anterior, considerando la suma de: Activos, Patrimonio, Ingresos, Gastos y Total Recaudado por los integrantes de cada grupo económico, cabe señalar que este tamaño no tiene relación con el comportamiento tributario respecto al pago de impuestos, puesto que no se considera al Impuesto a la Renta causado en el cálculo.

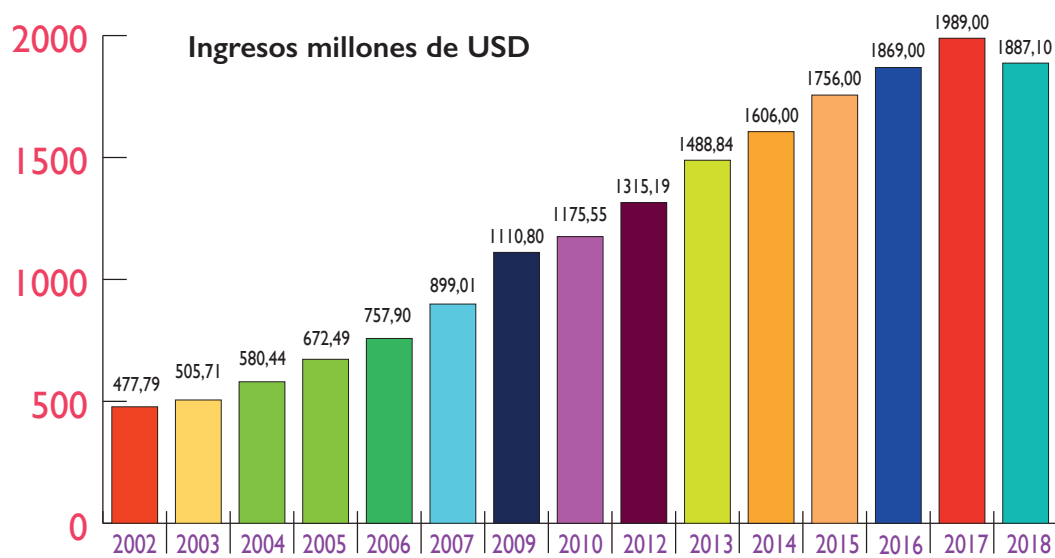
102. Ekos es una empresa privada dedicada a estudiar el comportamiento empresarial y financiero de los grupos económicos y empresas del Ecuador. EL ranking lo definen en base a las ventas reportadas, para lo cual toman en cuenta ingresos y utilidades. Fuente: <http://www.ekosnegocios.com/negocios/default.aspx>.

103. Corporación La Favorita S.A. <http://www.corporacionfavorita.com/inversionistas-accionistas/>.

104. Corporación Favorita C.A. (2017). <http://www.corporacionfavorita.com/portal/es/web/favorita/historia>. Visto el 14 de noviembre de 2017. Las personas naturales son los ciudadanos en pleno uso de sus deberes y derechos, y cumple con sus obligaciones de toda índole a título personal. Y, la personería jurídica hace referencia a una empresa/compañía que ejerce derechos y cumple obligaciones a nombre de esta.

105. Capital abierto refiere a que cualquier persona natural, jurídica, de orden religiosa, e inclusive una persona extranjera pueden invertir sus recursos económicos y comprar acciones de la Corporación, de tal manera que se convierten en accionistas. Fuente: <http://www.corporacionfavorita.com/portal/es/web/favorita/historia>.

Tabla 3: Ingresos Corporación Favorita C.A.¹⁰⁶



Fuente: Corporación La Favorita; Revista Ekos
Elaboración: propia

Corporación La Favorita ha mantenido un crecimiento sostenido, desde el 2002 al 2015, al tomar en cuenta sus ingresos. Excepción en el año 2016, en el que reporta una baja de 5% en sus ingresos (tasa de variación), al comparar esta cifra con el año precedente. (Ver tabla 3). Esta disminución que reporta en sus ingresos, se relaciona con la dinámica de exportaciones de petróleo del Ecuador hacia el mundo. El precio por barril fue USD 38,8, el más bajo registrado desde el 2013 (BCE 2017).¹⁰⁷ Esta dinámica mundial, de bajos precios del petróleo, a su vez afectaron los niveles de ingresos y

106. Banco Central del Ecuador, Evolución de la Balanza Comercial, enero–noviembre 2016, publicado en enero 2017.

107. Corporación La Favorita S.A. <<http://www.corporacionfavorita.com/acerca-de/>>. Revista Ekos (2012). “Grupos Económicos: Los Colosos de la Economía Nacional”. Pág. 44.

consumo de los ecuatorianos, por lo que las importaciones bajaron en este mismo año, sobre todo las de bienes de consumo.

Al relacionar los ingresos de todas las marcas de La Favorita, con los impuestos anuales que la empresa cancela, se observa que estos varían aproximadamente en un 10%; en el extremo bajo, con 9,2% en 2014 y el más alto, de 10,6% en 2016. El patrimonio es un valor que crece constantemente, independiente de si los ingresos suben, se mantienen o bajan. (Ver tabla 4).

Participación en paraísos fiscales

Conforme los datos del SRI se observa que Corporación La Favorita colocó, entre 2014 y 2016, dinero en Panamá. Esta misma entidad estatal registra que, efectivamente, la Favorita está relacionada al caso de *Panamá Papers*. Según la información a la que se tuvo acceso, los impuestos que debió pagar La Favorita por salida de capitales hacia paraísos fiscales, y otros destinos no considerados tales, aparecen en la tabla 5 y podemos observar que esos porcentajes, entre 2015 y 2016, casi no varían, 7% y 6%, respectivamente. Es importante considerar que el pago del Impuesto a la Salida de Capitales, ISC, corresponde al 5% del total del capital exportado.

Tabla 4: Cifras de interés Corporación Favorita C.A.

	Cifras Corporación Favorita C.A. (millones USD)					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Ingresos dólares	1.453,80	1.606	1.756	1.869	1.989	1.887
Ingresos (Incluido Filiales)	1.869	2.062	2.247	2.431	2.467	2.301
Patrimonio	675	758	859	941	999	1.098
Impuestos	184,1	195,6	221,4	225,3	263,1	231,6
Utilidad Neta	102,87	113,4	132,7	143,1	146,6	135
EBITDA*		170	195,4	217,5	224,7	208
Transacciones	49,7	54,1	57,7	59,7	61,4	61,8

* El EBITDA es uno de los indicadores financieros más conocidos, e imprescindible en cualquier análisis fundamental de una empresa. Sus siglas representan, en inglés, las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization), o lo que es lo mismo, representa el beneficio bruto de explotación calculado antes de la deducibilidad de los gastos financieros

Fuente: Corporación Favorita C.A.
Elaboración: propia

Tabla 5: Impuestos a la salida de divisas de Corporación Favorita C.A

Impuesto a la salida de divisas (UED)			
Grupo Económico	2014	2105	2016
Corporación La Favorita	6'903.818,00	9'864.052,00	7'265.144,00

Fuente: SICE
Elaboración: propia

Relaciones patronales al interno de Corporación La Favorita

La Favorita tiene distintas modalidades de contratación con sus empleados. Este GE maneja a sus empleados en modalidad contractual laboral de *estatus*, las cuales representan el número de horas que el empleado trabaja para la empresa. Los estatus son de cuatro horas, de seis horas, de ocho horas y de fin de semana. Una de las personas entrevistadas explicó que esta modalidad de trabajo es una especie de seguridad para el trabajador, porque la persona trabaja las horas que necesita la empresa y así esta no tiene que despedir personal. Respecto a los derechos laborales, una de las personas entrevistadas describió que La Favorita sí respeta todos los derechos laborales; mientras que, una segunda persona entrevistada, explicó que no conoce todos los derechos laborales, por ende no sabe si la empresa los cumple o no. Tienen quince días de vacaciones al año, como lo estipula la ley laboral del país. Uno de los entrevistados señaló que sería importante tener más descansos durante la jornada diaria, aumentar el número de días de vacaciones al año, y aumentar el sueldo ya que ganan el salario mínimo vital.

La jornada laboral de una persona que trabaja los fines de semana fue descrita como agotadora físicamente debido a que el horario de trabajo es de 8:00 am a 8:00 pm. Tienen una hora de almuerzo y ningún momento adicio-

Corporación La Favorita, 2016



nal para descansar. Esta persona describió que ha experimentado cansancio psicológico debido a la presión que implica atender a los clientes durante todo el día y que no siempre existe cordialidad y buena disposición por parte de los clientes hacia los trabajadores. Las personas que trabajan en estatus de cuatro o seis horas casi siempre trabajan más horas al día, inclusive y con frecuencia más de las ocho horas diarias. La empresa les reconoce el trabajo de las horas extras. Existe una época pico durante el año para los trabajadores de la Favorita que les demanda jornadas de trabajo intenso, este es el periodo de Navidad; además los periodos pico del mes son las quincenas y al finalizar el mismo.

Una de las personas entrevistadas indicó que no existe sindicato, mientras la otra persona indicó que sí. Ninguna de ellas pertenece a alguna organización creada al interior de la compañía. Una de ellas expresó que no es necesario el sindicato porque la empresa se encarga de organizar a los empleados tanto en las tareas, la capacitación y el desarrollo profesional. La Favorita capacita, en promedio, dos veces al año a sus empleados en temas relacionados a su comercio. Los empleados tienen la posibilidad de ascenso, independiente de su nivel de estudios. Para el 2018, la empresa ha mencionado que promoverá la política de género, misma que motiva a las mujeres a aplicar a puestos de mayor responsabilidad.

Ninguna de las personas entrevistadas expresó que ha vivido cambios significativos en su salud biofísica. Las dos personas describieron que el estrés es un factor que lo viven en las tareas cotidianas de su trabajo; y, añade pese a este factor psico-social las largas jornadas laborales y la falta de intervalos de descansos durante la jornada.



La jornada laboral de una persona que trabaja los fines de semana fue descrita como agotadora físicamente debido a que el horario de trabajo es de 8:00 am a 8:00 pm.

Corporación El Rosado

CIIU: G4711

Directorio de empresa

Este Grupo Económico está registrado en la SICE con la razón social: “Corporación el Rosado S.A”, su RUC es: 0990004196001. La página web¹⁰⁸ de la empresa describe sus inversiones en las áreas comercial, entretenimiento, servicio alimentación e inmobiliarias. Las oficinas centrales de Corporación El Rosado se ubican en la ciudad de Guayaquil. El presidente ejecutivo del GE, en el año 2016, fue Johny Jacobo Czarninski Baier.

Historia

Este Grupo Económico tuvo su origen en 1936, con una pastelería de nombre *El Rosado*, en la avenida 9 de Octubre de la ciudad de Guayaquil. Posterior a esta iniciativa, Alfredo Czarninski inauguró un restaurante con el mismo nombre, en la misma zona de la pastelería, que tuvo buena acogida por los guayaquileños. Con este empuje comercial, Czarninski



Johny Jacobo Czarninski Baier, presidente de Corporación El Rosado, en la inauguración de su museo familiar privado. Fuente: <<http://www.larevista.ec/cultura/personaje/su-mayor-herencia>>.



108. Corporación El Rosado S.A.: <<https://www.elrosado.com/>>.

apuntó a generar un local comercial con perfil de distribuidora de artículos para el hogar, principalmente. En noviembre de 1954 nace Importadora El Rosado, a partir de la cual sus propietarios han incursionado en una cadena de tiendas que pasaron a funcionar bajo el nombre de Supermercados El Rosado.

Desde entonces el crecimiento de la empresa ha sido sostenido y destacado, sus cifras económicas destacan entre las compañías que mayores ingresos en el país.

El desarrollo que ha logrado Corporación El Rosado se observa en la diversificación de sus líneas de negocio y además su expansión en el territorio ecuatoriano. La empresa al 2016 ha incursionado en las siguientes áreas de negocio: comercial, entrenamiento, servicios de comida preparada, comunicación e inmobiliaria, ver tabla 6.

Desarrollo Área Comercial¹⁰⁹

Esta actividad es el corazón de la Corporación. Las marcas que maneja El Rosado en esta área son, Mi Comisariato, Ferrisariato, Mi Juguetería, Río Store, Mini, Mi Panadería, BabyCenter, HyperMarket y Metropolis. El objetivo

Corporación El Rosado, 1954

Inicio: Distribución de productos para el hogar



109. Corporación El Rosado ha nombrado a esta línea como *Retail*, termino en inglés que refiere a ventas al por menor. En este documento se preserva la denominación de Área Comercial para fines de coherencia del mismo.

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

comercial de El Rosado es la importación, exportación y comercialización en el país y fuera de productos como ropa, alimentos, licores, etc., al por mayor y menor; ver tabla 6 para el detalle de actividad de las marcas. La cadena de supermercados ha sido la base de la constitución de la empresa; esta ha aportado para que se convierta en uno de los grupos económicos importantes del país; actualmente poseen 46 tiendas localizadas en todo el Ecuador. Desde su origen en la ciudad de Guayaquil hasta el año 2016, El Rosado ha crecido geográficamente y ha ubicado sus varias marcas en las provincias de Guayas, Pichincha, El Oro, Manabí, Los Ríos, Santa Elena, Santo Domingo de Los Tsáchilas y Chimborazo.

Industrial

El Rosado posee una planta panificadora en la cual genera estos productos para abastecer a las tiendas de Mi Panadería.

Inmobiliaria

La Corporación El Rosado posee dos grandes cadenas de centros comerciales, los cuales se hallan en varias provincias del país. Una de ellas es la firma Riocentro Shopping, la misma que posee cinco sucursales en la ciudad de

Tabla 6: Actividades de las Marcas de Corporación el Rosado, área comercial

Marca del área comercial	Detalle de la actividad	No. de tiendas en el país
Mi Comisariato	Cadena e tiendas que vende al por menor alimentos, vestido, cuidado personal, bebidas, entre otros productos	46
Ferrisariato	Cadena de tiendas, al por menor y mayor, de productos para la decoración, equipamiento y mantenimiento del hogar. Posee la franquicia y distribuye productos de Ace HardWare.	38
Mi Juguetería	Cadena de tiendas que venden juguetes.	37
Río Store	Cadena de tiendas que expenden ropa, calzado, cosméticos, perfumería y productos variados para el hogar.	33
Mini	Cadena de tiendas, diseñadas con el concepto de tiendas de barrio, y expende productos de consumo diario del hogar.	20
Mi Panadería	Cadena de tiendas que expenden productos de panadería y pastelería.	39
BabyCenter	Tienda especializada en productos para niños de hasta dos años.	1
HiperMarket	es un megacomercio que concentra en un mismo local las marcas: Mi Comisariato, Ferrisariato, Río Store y Mi Juguetería.	26
Metrópolis	Tienda especializada en música, películas y equipos de audio y video. Además distribuye las marcas Apple y Boss.	1

Fuente: Corporación El Rosado, <https://www.elrosado.com/>
Elaboración: propia

Guayaquil: Entre Ríos, Riocentro Norte, Los Ceibos, Riocentro Sur y El Dorado. La otra cadena es El Paseo Shopping, el cual posee centros comerciales en las provincias de Manabí, Santa Elena, Los Ríos, Guayas, Santo Domingo de los Tsáchilas, El Oro y Chimborazo.

Entretenimiento

El Rosado posee la cadena de cines más grande a nivel nacional, con la marca Supercines. Corporación El Rosado ha construido 22 complejos de ventas ubicados en varias provincias del país: Pichincha, Guayas, Los Ríos, Santa Elena, El Oro, Manabí, Chimborazo y Santo Domingo de los Tsáchilas.

Comunicación

La Compañía es propietaria de Radio Disney, con sede en Guayaquil, retransmite su frecuencia a las ciudades de Quito, Esmeraldas, Latacunga, Ambato, Azogues, Cuenca, Salcedo y Santo Domingo de los Tsáchilas.

Servicio

Se refiere a los locales de comida preparada con franquicias internacionales y que operan en Ecuador. Entre las firmas se encuentra Carl's Junior, Chili's y Red Lobster.

Tabla 7: Áreas económicas de Corporación El Rosado S.A.

Grupo El Rosado					
Inmobiliaria	Entretenimiento	Comercial	Industrial	Comunicación	Servicios
Río Centro Shopping L6810.01	Supercines J5914	Mi Comisariato G4711.00	Mi Panadería C1071.01.01	Radio Disney J6010.01.01	Carl's Junior I5610.01.01
El Paseo Shopping L6810.01		Mi Panadería G4711.00			Chilis I5610.01.01
		Mini G4711.01.01			Red Lobster I5610.01.01
		Ferrisariato G4711.00			
		Mi Juguetería G4711.00			
		Río Store G4711.00			
		Baby Center G4711.00			
		Metrópolis G4711.00			
		Hipermarket G4711.00			

Fuente: Corporación El Rosado; CIUU INEC Ecuador
Elaboración: Propia.

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

Carl's Junior es una cadena de comida rápida, su especialidad son las hamburguesas. Nació en California (Estados Unidos). El Rosado posee veinte sucursales de Carl's en el país. Chili's es un restaurante que se inició en Dallas (EUA), en 1975, y su especialidad es la comida texana; en el Ecuador, El Rosado posee ocho franquicias. Red Lobster también tiene presencia en Ecuador, Guayaquil, por medio de la franquicia que posee Corporación El Rosado. Existe un local en la ciudad de Guayaquil y su especialidad son los mariscos. La tabla 7 detalla estas líneas de negocios de Corporación El Rosado.



Dinámica económica de Corporación El Rosado

Ingresos, patrimonio e impuestos

Corporación El Rosado es una compañía que ha incrementado su dinámica de ventas por medio de sus varias líneas de negocio, entre el 2007 y 2016. Tal dinámica la ha posicionado en el ranking de la SICE en los puestos 13, en 2007; en el puesto 10, en 2010, ocupó el puesto 4 en 2011, y el puesto 3 en 2013. Según el ranking de ventas de la revista Ekos, El Rosado en el 2010 ocupó el puesto 4, y esta posición la mantuvo entre 2014 a 2016.

Tabla 8: Registro de actividades económicas de Corporación El Rosado S.A.



Fuente: Ekos Negocios
Elaboración: propia

Al revisar los ingresos que ha reportado la Corporación El Rosado, desde 2010 a 2014, se observa un crecimiento constante; aunque en los años 2015 y 2016 el GE reportó un decremento en los ingresos respecto a sus años previos; situación relacionada con la dinámica económica mundial especialmente del bajo precio de venta del petróleo, aspecto ya mencionado en el GE La Favorita. Ver tabla 8 para su detalle. La tasa de variación de ingresos más alta se dio entre el 2010 y 2011. Esta fue de 13%; mientras que la tasa de variación de ingresos más baja se registró entre el periodo 2015 y 2016, con -6,5%.

El patrimonio de El Rosado tiene un comportamiento de crecimiento sostenido, muy similar al que presenta La Favorita en el mismo periodo; a excepción del año 2016, en que el GE reporta disminución en su patrimonio al compararlo con el año previo. La tasa de variación del patrimonio de El Rosado tiene una dinámica importante, la más alta fue del 19% de crecimiento entre 2011 y 2012, y la más baja fue -3% entre 2015 y 2016. Ver tabla 9 para detalles de estas cifras.

Participación en paraísos fiscales

Según datos del SRI, Corporación el Rosado transfirió fondos hacia entes financieros en Panamá, en los años 2014 y 2015. Por lo cual este GE es descrito con participación en los Panamá Papers. La tabla 10 lista los impuestos que asumió El Rosado debido a transacciones de salida de capital del Ecuador, entre 2014 y 2016, hacia países considerados paraísos fiscales y hacia otros destinos extranje-

Tabla 9: Cifras de interés Corporación El Rosado S.A.

	Cifras Corporación El Rosado S.A. (USD millones)					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Ventas x ingresos	862,692	978,625	1.052,901	1.070,692	1.044,569	977,335
Patrimonio	168,580	201,395	219,586	242,984	254,562	246,968
Utilidad	33,156	34,694	33,805	23,610	22,891	23,582

Fuente: SICSE
Elaboración: propia

Tabla 10: Impuestos a la salida de divisas de Corporación El Rosado S.A.

impuesto a la salida de divisas (USD)			
Grupo económico	2014	2015	2016
Corporación El Rosado	6'089.439,00	7'262.820,00	7'464.963,00
		13% en paraísos fiscales	14% en paraísos fiscales

Fuente: SRI
Elaboración: propia

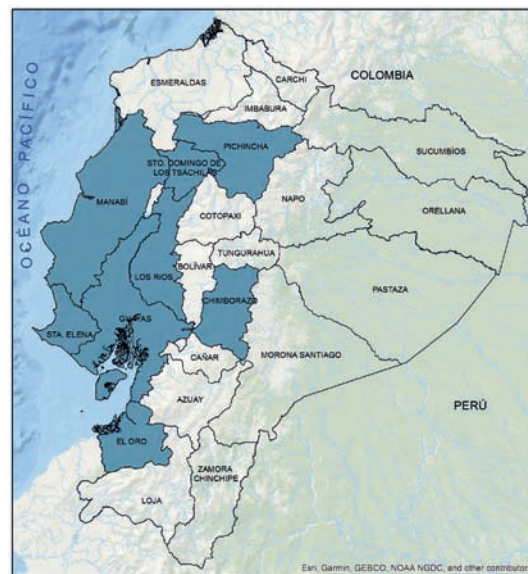
ros. El porcentaje de variación del pago de impuestos de salida de divisas hacia paraísos fiscales entre 2015 y 2016 fue mínimo, de 1%.

Relaciones patronales al interno de Corporación El Rosado

El Rosado reportó en el 2016 que tenía 6.877 empleados entre personas que trabajan en oficinas, bodegas y almacenes.

En cuanto a los derechos laborales, la persona entrevistada expresó que no conoce todos los derechos amparados por la ley ecuatoriana; y, a la vez, la compañía tampoco tiene política interna para darlos a conocer a sus empleados. Añadió que la empresa debería realizar la difusión de los derechos a sus empleados. Observó que no conocer todos los derechos laborales no permite a los trabajadores decidir ante eventos que surgen en la empresa; por ejemplo, evitar reclamos que no tienen lugar o a la vez demandar el cumplimiento de derechos que son violentados. La jornada laboral de esta persona está en alrededor de setenta horas a la semana, mismas que incluyen sábados y domingos. Las horas pico al día se dan entre las 11:0 a 15:00 y 16:00 a 20:00; y los meses de mayor actividad son mayo por el día de la madre, el periodo de ingreso a clases, noviembre por el *Black Friday*, y diciembre por Navidad. Mencionó que debido a los horarios, le queda muy poco tiempo para disfrutar y compartir con su familia. Al interior de la jornada laboral existe un descanso para el almuerzo, alrededor de treinta minutos; aunque no existen otros intervalos de descanso. Aspira a tener un horario que le permita tener descansos más amplios y también más cercanía con su círculo familiar.

Corporación El Rosado, 2016



LEYENDA

□ Límite provincial	Actividades actuales:
■ Presencia actual	Comercial
	Entretenimiento
	Servicio de restaurantes

Las relaciones laborales con sus colegas de trabajo las considera positivas. Hay conversación, escucha y resolución de problemas; las calificó como fraternas. Similar relación mantiene con su jefe inmediato. El tipo de relación que mantiene con sus colegas les ha permitido conversar para expresar su pensamiento y posición, como grupo ante los jefes cuando la empresa ha tomado ciertas decisiones que no les ha beneficiado. A la vez expresó que la mayoría de personas no saben cómo separar el ámbito del trabajo y el personal, no conocen cómo manejar sus emociones y por tal motivo traen y llevan problemas entre estas dimensiones; y, finalmente tal situación en ocasiones les genera problemas en sus actividades laborales. La empresa organiza dos reuniones al año, a la cual invitan a empleados de determinada responsabilidad.

No existe ningún tipo de organización por parte de los trabajadores al interior de El Rosado. La persona entrevistada observó que esto se debe, en parte, a la jornada extensa e intensa, la cual no les permite tener tiempo para reunirse entre colegas de trabajo, ya sea para hablar de temas afines al trabajo o para socializar.

La empresa sí ofrece capacitaciones a sus empleados, entre una o dos veces al año. Los temas de las capacitaciones se relacionan con la línea del negocio, así estos son servicio al cliente, seguridad laboral, procedimientos, software y otros.

La persona entrevistada no observa cambios sustanciales en cuanto al estado actual de su salud biofísica; sin embargo, si observa que más descansos, y un cambio en los horarios de trabajo, así como disminuir la intensidad de horas de trabajo aportaría a que logren recuperar su vitalidad y a disfrutar más tiempo con su familia. Expresó que no se puede enfermar, caso contrario no le es útil a la empresa.

Tiendas Industriales Asociadas TIA S.A.

CIIU: G4711.00

Directorio de la empresa

Este Grupo Económico se registra en la SICE con la razón social: Tiendas Asociadas Industriales Tía S.A. y su registro de contribuyente comercial (RUC) es: 0990017514001. La página web¹¹⁰ de la empresa describe que sus inversiones están concentradas en el área comercial. El director principal de TIA es Luis Norberto Reyes Portocarrero; Ignacio Sanabria Díaz, es el representante legal; y, Pedro González Villón, aparece como presidente del directorio, al año 2017.



Directivos de TIA, Pedro González Villón e Ignacio Sanabria Díaz,

Historia

En Ecuador los almacenes Tía iniciaron el negocio en noviembre de 1960, con un local en Guayaquil; y, un año más tarde, diciembre de 1961, inauguraron un local en la ciudad de Quito. La historia de TIA S.A. está ligada a la migración europea que generó la Segunda Guerra Mundial. Federico Deutsch y Kerel Steuer, negociantes checos, decidieron viajar hacia Latinoamérica debido al conflicto bélico y visitaron algunos países del Sur del continente ameri-

110. Página web de TIA S.A.: <<http://www.corporativo.tia.com.ec/pagina/historia>>.

cano. En 1940, inauguraron una tienda de autoservicio de productos para el hogar en Colombia y, luego, replicaron la creación de estas tiendas en Argentina, Uruguay y Perú, entre 1958 y 1959. Los fundadores tuvieron éxito en este emprendimiento en la región latinoamericana, por su experiencia en el manejo de esta línea de negocios, que la iniciaron desde 1920 en Checoslovaquia, Rumania y Yugoslavia. TIA concentra su dinámica de negocio en el área comercial.

Desarrollo Área Comercial

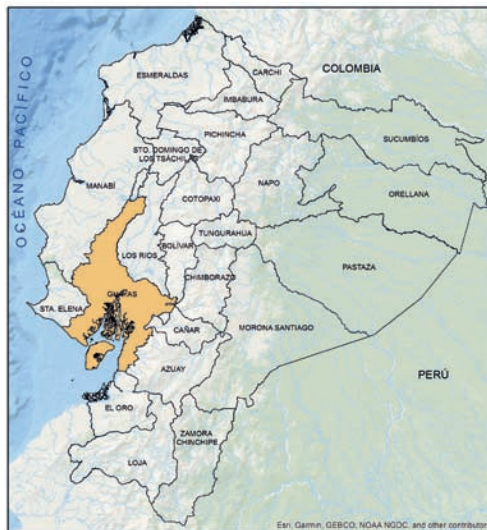
TIA S.A. se ha desarrollado y expandido desde sus inicios. Su negocio se concentra en tiendas que expenden productos al por menor de alimentos, bebidas, cuidado personal, vestido, muebles, aparatos electrónicos, artículos de ferretería, y otros, ver tabla 11.

Desde sus inicios, con una tienda en la provincia de Guayas y otra en Pichincha al año posterior, ahora posee almacenes en todas las provincias del país, excepto en la provincia de Galápagos; ninguna de las tiendas de los GE analizados poseen hasta ahora alguna tienda en esta provincia. La información de TIA indica que posee alrededor de 185 almacenes localizados en todo el país.

Este negocio se apoya con un Centro Nacional de Distribución (CND) y un Centro de Distribución de Frío (CDF) ubicados en Guayaquil; y además, un Centro Regional de Distribución (CRD) ubicado en Quito.

Tiendas Industriales Asociadas, TIA SA. 1960

Actividad inicial: Comercial



Desde sus inicios en 1960, con un solo almacén en Guayaquil, TIA ha crecido hasta abarcar todo el territorio, a excepción de Galápagos, e informa que actualmente posee alrededor de 185 almacenes localizados en todo el país.

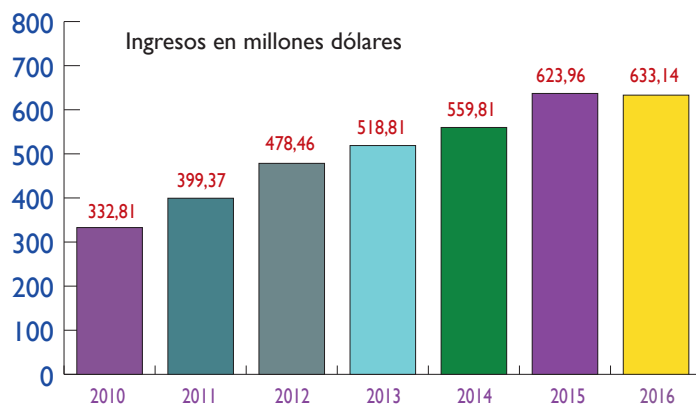


Dinámica económica de TIA Ingresos, patrimonio e impuestos

TIA es una empresa que ha crecido en el periodo de análisis, tanto en sus ventas, ingresos y patrimonio. Este posicionamiento lo devela el ranking en que se ha colocado la empresa, en el 2007 estuvo en el puesto 59, para el 2009 subió al puesto 39; esta valoración viene de la oficina de gobierno SRI. La empresa sigue presentando cifras importantes de ingresos por ventas de tal manera que para 2011 logra la posición 18, en 2014 el puesto 11 y en 2016 el puesto 7; este posicionamiento viene del ranking de la SICE. Para el 2017 este grupo económico se posicionó en el puesto ocho de las empresas más exitosas del país, con un 8,5% de utilidades respecto de sus ingresos.¹¹¹ La tabla 12 describe los ingresos de TIA, mismos que indican su crecimiento sostenido, a diferencia de La Favorita y El Rosado que reportaron un decremento leve en sus ingresos en 2016.

Al observar el reporte del Patrimonio de TIA, ver tabla 13, este indica un comportamiento de crecimiento continuo entre 2011 y 2013; en 2014 la compañía reportó un leve decrecimiento, de alrededor de 2,3% respecto

Registro de actividades económicas de Tiendas Industriales Asociadas



Fuente: Ekos Negocios
Elaboración: propia

Cifras de interés Tiendas Industriales Asociadas TIA S.A.

	Cifras TIA S.A. en millones de dólares					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Ingresos x ventas	373'403.000	440'358.000	491'304.000	559'814.000	623'585.000	633'138.000
Patrimonio	25'230.000	2',047.000	36'023.000	35'191.000	36'814.000	50'717.000
Utilidad	20'263.000	23'700.000	29'771.000	30'371.000	34'796.000	34'768.000

Fuente: SICE
Elaboración: propia

111. Fuente: Supertendencia de Compañías, <www.supercias.gob.ec >.

al año anterior; y vuelve recuperar su dinámica de crecimiento patrimonial en 2015 y 2016. Al comparar el comportamiento patrimonial de los GE analizados observamos que reportó un decremento leve en el 2014, El Rosado lo reportó para el 2015, mientras que La Favorita no reportó ningún decrecimiento de su patrimonio en el periodo de análisis.

Impuestos a la salida de divisas de TIA S.A

Impuesto a la salida de divisas (USD)			
Grupo económico	2014	2015	2106
Tiendas industriales Asociadas, TIA SA.	1'206.536	1'268.680	1'086.879
		8% en paraísos fiscales	24% en paraísos fiscales

Fuente: SRI
Elaboración: propia

Participación en paraísos fiscales

La información del SRI reporta que TIA S.A. describe integrantes del Grupo Económico con inversiones en paraísos fiscales. En porcentajes, las transferencias que ha realizado TIA S.A. a paraísos fiscales se han incrementado en tres veces de 2105 a 2016. En el 2015, del millón trescientos mil dólares que pagaron por impuestos de salida de capital, el 8% de este monto fue colocado en paraísos fiscales. La empresa no registra participación en los Panamá Papers según datos de SRI. Ver tabla 14 para el detalle de las cifras reportadas.

Relaciones patronales al interior de TIA S.A.

La persona entrevistada expresó que al interior de almacenes TIA las relaciones laborales son denominadas polifuncionales; esto implica que a la vez el empleado puede ser operativo y/o administrativo, conforme las necesidades del almacén. Las tareas varían entre perchar (colocar alimentos en las perchas), organizar el almacén, realizar cobros en caja y otras; las tareas a realizar lo decide la persona encargada como jefe. Observó que los hombres realizan tareas más arduas, como descargar el camión de mercaderías.

Existen dos horarios de trabajo de 7:00 a 16:00 y de 12:00 a 21:00 En esta jornada está considerado el tiempo para el almuerzo, de media hora, y todos los trabajadores traen su comida. Trabajan cinco días a la semana y tienen dos días de vacaciones. Los días de descanso los determina la empresa según sus necesidades. La persona entrevistada expresó que, desde este año 2018, trabajan en esta modalidad con descanso de dos días; anteriormente descansaban solo un día a la semana. La persona entrevistada explicó que este sistema de trabajo de seis días a la semana no era bueno, porque les impedía pasar tiempo con su familia. Mencionó que los trabajadores conocen los derechos laborales y la empresa les entrega un reglamento.

Describió que las relaciones entre trabajadores es llevadera y también con los jefes. No conoce a los dueños de la empresa. La empresa les ofrece una cena por navidad y, cada mes, les entrega un pastel por los cumpleaños del mes.

Existe un Comité de Empresa, al interior de TIA S.A., al cual aportan todos los empleados un monto de cuatro dólares mensuales. La empresa les entrega algún monto en caso de fallecimientos, enfermedad; por periodo de lactancia les entregan una canastilla y una tarjeta de consumo en el almacén por navidad.

La empresa ofrece alrededor de cinco o seis capacitaciones al año. Los temas que cubren son atención al cliente, seguridad laboral, procesos de manejo de mercadería, nuevas tecnologías y otros relacionados al servicio de las tiendas.

La persona expresó que no observa cambios fundamentales en su salud biofísica; pero sí tiene estrés. Esta última se relaciona con la atención al cliente. En caso de enfermedad el trabajador puede acceder a un permiso laboral con certificado del IESS. Indicó que los horarios pico son entre 12:00 y 18:00 durante el día; mientras que durante el año, los periodos pico son la época de ingreso a clases y navidad. Indicó que sería bueno tener descansos durante la jornada laboral, porque ayudaría para ofrecer una mejor atención.

Mega SantaMaría S.A.

CIU: G4711.00

Directorio de empresa

La razón social de este GE según la SICE es: Mega Santamaria S.A. y su registro de contribuyente comercial (RUC) es: 1792060346001. La página web¹¹² de la empresa informa que su línea de negocio es el área comercial. La presidenta ejecutiva de la empresa, que inició actividades en 2014, es Mariana de Jesús Pastrano.

Historia

Alrededor del barrio de Santa Clara, una de las zonas con mayor índice de movimiento comercial de Quito, existían los comercios denominados Avícola Comercial, Comercial Mery y Bodega Mayorista. Este era un negocio familiar que fue establecido en 1979. Y, de estas iniciativas comerciales separadas, nació lo que ahora se conoce como Supermercados Santa María. Su objetivo fundacional era convertirse en una gran distribuidora de productos del hogar con precios accesibles para los quiteños. A partir de 1993 este emprendimiento cobró fuerza, y se sentaron las bases para ser ahora una de las cadenas de supermercados de reconocimiento en la capital.

Mega Santa María S.A. 1979

Inicio: Venta de productos alimenticios y cárnicos



112. Página web de Mega SantaMaría S.A.: <<http://www.santa-maria.com.ec/index.php>>.

Desarrollo Área Comercial

El área de comercio al por menor es su fuente base, posee hoy 32 supermercados a nivel nacional. En los cuales expende productos alimenticios, elementos de cuidado personal y elementos para el aseo del hogar. En Quito existen 23 supermercados ubicados en diferentes barrios. Mientras que en otras ciudades del país suman un total de nueve locales, dos en Ibarra, uno en Ambato, uno en Otavalo, dos en Latacunga, uno en Cayambe y dos en Guayaquil. Actualmente Santa María S.A. tiene las siguientes divisiones dentro de su área comercial Supermercados, Santi Tiendas y Plazas Santa María. Se resalta que además, en los registros del SRI, constan las líneas de inmobiliaria y empacadora de granos como negocios registrados por este GE.



Uno de los más grandes y reconocidos locales de Santa María.

Dinámica económica de Mega SantaMaría

Ingresos, patrimonio e impuestos

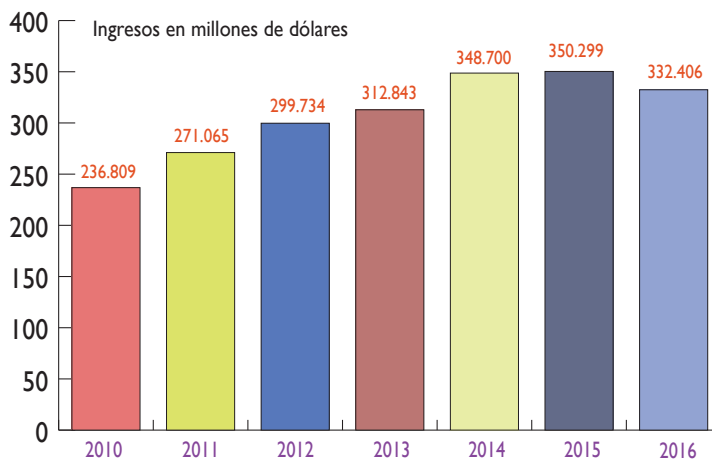
Mega SantaMaría registra ingresos siempre crecientes entre 2010 y 2016; este crecimiento sostenido es similar al que presentó TIA durante el mismo periodo, aunque difiere de la dinámica de crecimiento y decrecimiento que los otros dos Grupos Económicos, de mayor tamaño y ranking, reportaron. La Favorita y El Rosado señalaron decrecimiento de sus ingresos en el 2016. Ver tabla 16. El ranking que ha ido escalando Mega SantaMaría explicita cómo este GE ha crecido de manera importante. En 2007 ocupó el puesto

124 y en 2009 su puesto fue el 81; este ranking responde a la información y método de cálculo del SRI. El ranking de la SICE colocó a la empresa en el sitio 24 en 2010, para 2013 ocupó el sitio 31 y para 2016 su puesto fue el 27; conforme los datos de ingresos por ventas.

Si miramos en detalle las cifras de patrimonio de Mega SantaMaría observamos que su crecimiento, entre 2011 y 2013, fue de 112%. Sin embargo, para el 2014 reportó una tasa de variación de decrecimiento del -30% en relación al año previo. Mientras que la tasa de variación positiva entre 2014 y 2016 fue de 20%; tomando en cuenta que en 2016 aún no llegó a igualar la cifra de patrimonio de 2013, registrado como el más alto de la empresa en estos años.

Se subraya el comportamiento que SuperMaxi presenta en cuanto al crecimiento sostenido de su patrimonio para el mismo periodo.

Registro de actividades económicas de Mega Santa María S.A.



Fuente: Ekos Negocios
Elaboración: propia

Cifras de interés Mega SantaMaría S.A.

	Cifras Mega SantaMaría S.A. (millones USD).					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Ingresos x ventas	270,733	298,555	310,851	346,791	349,115	331,518
Patrimonio	22,760	34,587	48,243	33,714	38,230	40,505
Utilidad	9,814	11,910	14,049	14,756	14,445	11,910

Fuente: SICE
Elaboración: propia

Tabla 18: Impuestos a la salida de divisas de Mega SantaMaría

Impuesto a la salida de divisas (USD)			
Grupo Económico	2104	2015	2016
Mega SantaMaría	387.414,00	271.391,00	146.363,00
		0,09% en paraísos fiscales	

Fuente: SRI
Elaboración: propia

Participación en paraísos fiscales

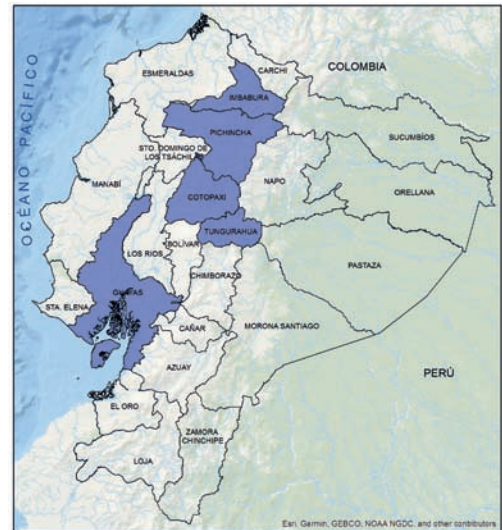
Conforme los datos de SRI, Mega SantaMaría no reportó participación en el reporte de *Panamá Papers*. Pero sí reporta que mantiene capitales colocados fuera del país en paraísos fiscales, para el año 2015. En 2016, el SRI no reporta colocación de capital en paraísos fiscales, pero sí pago el impuesto por salida de divisas. Ver tabla 18, transferencias fuera del país.

Relaciones patronales al interno de Mega SantaMaría

La persona entrevistada expresó que la empresa les entrega un manual con los derechos laborales del trabajador. Pero mencionó que, debido a su interés, es que aprendió todos los derechos laborales que le ampara la ley. Su jornada de trabajo es de 7:20–15:00 de lunes a viernes. Durante este periodo no tiene ningún descanso, ni tampoco periodo de almuerzo. Mencionó que todo el día existe movimiento en el supermercado. Los meses de mayor actividad comercial son al inicio de clases y diciembre. Al inicio de la jornada realizan ejercicios físicos alrededor de diez minutos entre los colegas que ingresan en ese horario de trabajo. Comentó que este ejercicio le ayuda porque le evita cansarse pronto; aunque, con el pasar de las horas, si se siente cansancio.

La persona entrevistada explicó que las relaciones con sus compañeros de trabajo y jefes son buenas, que hay respeto. No conoce a los dueños de la empresa. La empresa no organiza ningún encuentro o celebración para los trabajadores; les entrega la canasta navideña a fin de año. Tampoco realizan actividades entre compañeros. No existe ninguna organización al interior de la empresa entre los trabajadores.

Mega Santa María, situación actual, 2016
Actividad actual: Comercial



Los temas de capacitación que organiza la empresa para sus empleados giran en torno a seguridad industrial, incendios, servicio al cliente.

No observa ningún problema de salud biofísica que ha emergido durante los años de trabajo; pero si expresa que siente cansancio al finalizar su jornada diaria. Indicó que la empresa sí le da permiso en caso de enfermedad, para lo cual debe contar con un certificado médico del Instituto de Seguridad Social (IESS).

Responsabilidad social de los supermercados

Para definir la responsabilidad social analizamos cuáles son las estrategias de buena imagen social que han desplegado estos Grupos Económicos, tomando en cuenta las relaciones políticas que han utilizado, y a su vez, cómo se han adecuado y beneficiado de los programas estatales.

Abordamos la concentración de recursos por parte de estos grupos económicos analizando la posesión de terrenos, y cómo estos constituyen otro eje de acumulación de capital. Nos acercamos a la comprensión del crecimiento económico de estos GE desde dos aristas, analizamos los varios mecanismos que han generado estos grupos tanto en sus dinámicas y relaciones sociales internas como externas. Cerramos esta sección integrando y contrastando los resultados con otros estudios realizados en el país



Un ejemplo, como parte de sus responsabilidades sociales, Santa María propagandiza su proyecto “Montaña para todos”..

para comprender la lógica y los procesos de afianzamiento, expansión y acumulación de capital de los GE, y cómo estos influyen las formas de vivir de la sociedad ecuatoriana.

Estrategia de buena imagen social

El concepto de la responsabilidad social empresarial no es muy desarrollado en Ecuador. De las grandes cadenas de supermercados en el país, solo Corporación Favorita ha desarrollado significativos esfuerzos para promover una buena imagen corporativa a través de estrategias de responsabilidad social y sostenibilidad ambiental. La organización más importante que trabaja explícitamente con el enfoque de responsabilidad social empresarial en Ecuador es el Consorcio Ecuatoriano para la Responsabilidad Social (CERES). Actualmente CERES tiene cincuenta y dos miembros incluyendo Corporación La Favorita, a más de bancos, grandes compañías, fundaciones, entre otros.¹¹³

En adición a esta iniciativa, hay certificaciones privadas para la producción agrícola orgánica o comercio justo,¹¹⁴ cuyos productos son comercializados en los supermercados. Sin embargo, el mencionar que expenden productos con estas certificaciones contribuye a la imagen de los supermercados. La Favorita y el Rosado se benefician de estas certificaciones.

La Favorita ha desarrollado varias iniciativas de responsabilidad social empresarial y ambiental, las cuales se concretan con relaciones con fun-

113. CERES, “Nuestros Miembros”, <http://www.redceres.com/nuestros-miembros>.

114. Hay diferentes certificaciones de comercio justo incluyendo Fairtrade International, Fair Trade Estados Unidos y el Símbolo de Pequeños Productores (SPP) que certifican cadenas de valor de diferentes productos. El World Fair Trade Organization (WFTO) certifica a algunas organizaciones de economía solidaria, como la Fundación Maquita (MCCH) y Camari. Productos con estas certificaciones se comercializan en todos los supermercados ecuatorianos, pero más en los SuperMaxi y MegaMaxi que se orientan al mercado de la clase media y alta.

daciones e iniciativas privadas;¹¹⁵ sin embargo, también crea relaciones de colaboración con programas e instituciones del Estado. Por ejemplo, La Favorita logro certificarse con los programas “Hace Bien” y “Hace Mejor” establecidos por el Ministerio de Industrias, Producción y Competitividad (MIPRO) en 2010.¹¹⁶ Después del terremoto, de abril 2016 que afectó a la costa ecuatoriana, La Favorita donó 4,5 millones de dólares para necesidades emergentes y para reactivación económica.¹¹⁷ La Favorita promociona esas actividades en su sitio web y sus almacenes como una estrategia de relaciones públicas.

La Favorita, El Rosado y Mega SantaMaría se promocionan como empresas nacionales y su compromiso con el desarrollo del país. Esta estrategia la presentan como parte de su compromiso empresarial social. Por ejemplo, Corporación El Rosado en su visión empresarial señala su compromiso con el desarrollo nacional del país;¹¹⁸ mientras que La Favorita y Mega Santa María promueven sus orígenes como empresas familiares, de origen quiteño.



115. Un estudio sobre la Favorita estima que desde los 90 la compañía ha apoyado más que 200 diferentes organizaciones y fundaciones sin fines de lucro. También dona la mayoría de los fondos a la Fundación Dejamos Huellas que trabaja con programas de educación para niños y capacitación de adultos. La campaña que La Favorita hace en sus tiendas, Cambio por su Cambio, apoya a la Fundación Niños con Futuro, una fundación basada en Guayaquil que trabaja con niños con bajos recursos (Welle 2015: 14).

116. Welle, Jonathan. 2015. Shared Value in Ecuador: Corporación Favorita. M-RCBG Associate Working Paper Series, No. 43. Mossavar-Rahmani Center for Business & Government, Weil Hall, Kennedy School of Government, Harvard University, Cambridge, USA, pág. 14.

117. <<https://marketingactivo.com/us-4-5-millones-suma-corporacion-favorita-a-la-ayuda-humanitaria-en-ecuador/2016/04/19/>>.

118. Por ejemplo, en la visión de la Corporación El Rosado, dueños de la cadena de supermercados Mi Comisariato se habla de que su visión es promover “...el desarrollo social de la comunidad y el país.” <<https://www.elrosado.com/Home/InternaG>>.

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

Los supermercados, de los cuatro GE analizados, participan en el programa auspiciado por el Estado *Compra Ecuador* o *Ecuador Primero*.¹¹⁹ El marco de *Ecuador Primero* es una iniciativa del gobierno del ex presidente Correa que fomenta la compra de productos nacionales, a través de una marca/etiqueta en productos que son de producción y origen nacional. Los supermercados se benefician de expender este tipo de productos argumentando una imagen nacionalista y enfatizando su contribución a la economía nacional.

La Favorita, por el hecho de ocupar los primeros puestos entre las grandes empresas del país, tiene un creciente impacto en la economía agropecuaria. Por ejemplo, en 2013 la Favorita gastó 1,3 mil millones en adquisiciones para la venta en sus almacenes y el 85% o 1.105 mil millones provenía de proveedores y productores ecuatorianos.¹²⁰ Sin embargo, esta estrategia de promover una imagen nacionalista por parte de los supermercados, como los de la Favorita, favorece a ciertos proveedores sobre otros. Los pequeños productores agrícolas y de las Pymes enfrentan muchas barreras para escalar



119. La campaña *Ecuador Primero* es una iniciativa que recibe apoyo del Estado para certificar empresas para posicionar la marca. “La licencia para el uso de la marca *Primero Ecuador* se podrá otorgar a servicios, productos de comercialización nacional, productos de exportación y eventos nacionales... La marca es entregada a empresas que cuentan con productos y servicios socialmente deseables y ambientalmente aceptables que incorporen un alto grado de materia prima de origen nacional, que satisfagan las necesidades de los consumidores y alcancen oportunidades de éxito en el mercado nacional e internacional.” <http://www.primeroecuador.com> *Primero Ecuador 2018*».

120. Welle, Jonathan. 2015. Shared Value in Ecuador: Corporación Favorita. M-RCBG Associate Working Paper Series, No. 43. Mossavar-Rahmani Center for Business & Government, Weil Hall, Kennedy School of Government, Harvard University, Cambridge, USA, pág. 25.

sus operaciones y acceder a mercados como los de los supermercados. Este problema fue reconocido durante el gobierno de Correa a través del trabajo de la Superintendencia del Control del Poder del Mercado (SCPM), con la elaboración del Manual de Buenas Prácticas Comerciales para el Sector de los Supermercados y/o Similares y sus Proveedores, introducido en noviembre del 2014.

El Manual prescribe que los supermercados tienen que comprar por lo menos 11% del total de sus adquisiciones a proveedores nacionales que califican como Pymes o economía popular y solidaria, que presentan menos de USD 50.000 anuales en producción.¹²¹

Aunque los supermercados se opusieron a algunas de las reglamentaciones del Manual, en 2015 algunos factores confluyeron para aumentar la adquisición de proveedores y productores nacionales. Cuando el Gobierno implementó *las salvaguardias o sobretasas arancelarias* en 2015, como una medida de proteger la economía durante la caída del precio del petróleo, los supermercados tuvieron que buscar nuevos proveedores para substituir las importaciones que se encarecían con las sobretasas arancelarias de 32% sobre los productos importados.

Este cambio en la política económica empató con una iniciativa que La Favorita venía apoyando desde 2014, para establecer la Alianza para el Emprendimiento e Innovación (AEI).¹²² AEI es una fundación privada que articula una red de actores, incluyendo emprendedores, empresas privadas, instituciones públicas y la academia con la misión de fomentar la innovación y el emprendimiento en Ecuador. La Favorita ha estado involucrada con la AEI

121. Manual de Buenas Prácticas Comerciales para el Sector de los Supermercados y/o Similares y sus Proveedores, Resolución 75 de la Superintendencia de Control de Poder del Mercado, Quito, 2014, pág. 17.

122. La Misión del AEI Alianza para el Emprendimiento y la Innovación del Ecuador (AEI). 2018. 'Organigrama' <<http://www.aei.ec/organigrama/>>.

desde su fundación con una donación de dos millones en capital y mantiene participación y representación en sus órganos de gobierno.

Así, los objetivos del AEI coincidieron con los objetivos del gobierno de Rafael Correa acerca del cambio de matriz productiva a través de la sustitución de importaciones.¹²³ En 2015, la AEI, en conjunto con el MIPRO y otras empresas privadas, organizaron 26 ruedas de negocios¹²⁴ *Ecuador Compra Ecuador*, donde pequeños productores y emprendedores expusieron sus productos a grandes compradores, supermercados y otros, con el fin de “encadenar” su producción a las adquisiciones de estas compañías.

En estas ruedas de negocios participaron La Favorita, Mega SantaMaría y otras compañías grandes. Desde 2015, se ha visto más productos con la marca del AEI en los locales de la Favorita; se destacan productos andinos como la quinua, ajonjolí y la chía.¹²⁵ La Favorita ha utilizado los productos que provienen del AEI como una estrategia de promoción en sus almacenes.

Sin embargo, los productos que provienen de proveedores del AEI deben representar un monto muy pequeño del total de sus adquisiciones como compañía. En este sentido, la incorporación de productos provenientes de los Pymes y la economía popular y solidaria, a través del AEI, en los super-



123. Los tres objetivos del AEI incluyen: 1. Incrementar la cantidad de aliados que fomentan el emprendimiento e innovación y trabajen de manera coordinada. 2. Impulsar el fomento de emprendimiento e innovación alrededor de industrias con alto potencial de innovación. 3. Impulsar el incremento de la inversión privada en investigación y desarrollo a través de la vinculación entre universidad y empresa. <<http://www.aei.ec/quienes-somos/>>.

124. Revista *Líderes*, 22 de septiembre de 2015, ‘Cincuenta pequeños productores a la caza de grandes clientes’, <<http://www.revistalideres.ec/lideres/pequenos-productores-buscan-grandes-clientes.html>>.

125. El Telégrafo. 2015. ‘Mercado nacional busca proveedores para sustituir productos importados’ 4 de abril 2015, <<http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/mercado-nacional-busca-proveedores-para-sustituir-productos-importados>>.

mercados tiende a representar más una estrategia de buena imagen y relaciones públicas que un cambio estructural en la economía nacional al favor de estos grupos.

La Favorita tiene una política de sostenibilidad ambiental que abarca temas como la gestión de residuos y desechos, la gestión de recursos y análisis de su huella ecológica (La Favorita 2018). En los últimos años, la compañía ha desarrollado sus propios proyectos de energía hidroeléctrica en la sierra a través de los proyectos Enermax y San Bartolo, los cuales son autocalificados como aporte a la producción de energía renovable al país. La Favorita también ha implementado un programa de fundas reusables que se comercializan en sus almacenes; y que, según sus estimaciones, ha bajado el consumo de fundas plásticas en un 10% en 2016 (La Favorita 2018). La Favorita logró una certificación con el programa de Punto Verde del Ministerio de Ambiente del gobierno.

Supermercados TIA es la otra cadena de supermercados que ha desarrollado una política interna de responsabilidad social y sostenibilidad ambiental.¹²⁶ En su sitio web, TIA describe sus iniciativas de responsabilidad social y ambiental. Sus relaciones con la comunidad van desde donaciones a fundaciones y la presentación de talleres, esencialmente en manualidades, en áreas de pocos recursos económicos. Recientemente se ha sumado a varias iniciativas, con escuelas públicas y el Gobierno, para reducir el consumo de drogas a través de una campaña denominada *Hablar es Prevenir*, con talleres para jóvenes (TIA 2018).

126. La política de responsabilidad social y de sostenibilidad de TIA: “En Tía buscamos consolidar nuestra relación con nuestros diversos grupos de interés. Consideramos que continuar en este camino, nos permitirá conocer mejor sus puntos de vista, necesidades y expectativas, para poder generar de esta forma una relación sólida y consistente de mutuo beneficio. Hacer negocios para nosotros es una oportunidad para establecer relaciones ganar-ganar con nuestros grupos de interés. Por eso en TIA hemos optado por agregar a nuestra planificación estratégica dos conceptos que nos parecen fundamentales: responsabilidad social corporativa y sostenibilidad.” (Corporación TIA 2018).

En temas de sostenibilidad ambiental, ha organizado brigadas voluntarias de sus empleados en conjunto con el Grupo Scouts de Ecuador, para reforestar ciertos territorios y limpiar varias playas de la costa ecuatoriana. También ha implementado un programa para reducir el uso de fundas plásticas que se llama *Menos Fundas, Más Vida*, y que, según sus estimaciones internas, ha reducido el consumo de nueve millones de fundas plásticas entre 2015 y 2016 (TIA 2016).

Este conjunto de estrategias descritas reflejan las relaciones políticas que despliegan estos GE para promocionar su aporte a la sociedad ecuatoriana. Tales estrategias ponen de manifiesto el asistencialismo tradicional con el cual se acercan a la sociedad del país y evidencian su poco interés en realizar aportes que los varios grupos sociales beneficiados realmente demandan. También se evidencia como estos GE se han acogido y/o han moldeado los diversos programas de Estado para afianzar su dinámica de crecimiento. Lo que a su vez muestra que el Estado ecuatoriano es un mecanismo esencial que habilita el crecimiento de los GE.

Concentración de Recursos Productivos: tierra, agua y mercados

La actividad central de los cuatro GE es la venta al por menor, en almacenes comerciales construidos sobre terrenos¹²⁷ propiedad de los mismos grupos económicos. La mayoría de almacenes pertenecen a las empresas. La posesión del bien inmueble se convierte en un mecanismo adicional con el cual las empresas acumulan capital, porque no deben pagar renta alguna por su uso y, además, incrementa el patrimonio de las mismas.

127. Se comprende a los terrenos como una cantidad de suelo adquirido.

La Favorita y El Rosado han incursionado en la línea inmobiliaria, específicamente en la construcción de centros comerciales. Los terrenos en donde se hallan ubicadas las edificaciones comerciales pertenecen a estos grupos. En estos Centros Comerciales han localizado tiendas de su línea de negocios. Esta estrategia, como ya lo describimos, les permite ahorrar renta e incrementar su patrimonio. Y, además, generan ingresos adicionales al rentar los locales a otras empresas. En este caso existe un doble mecanismo de acumulación de capital debido al tipo de negocio, que es la posesión y uso de inmobiliaria por un lado, y renta de inmobiliaria por el otro.

La Favorita ha incursionado también en el área de provisión de energía eléctrica. Posee dos centrales hidroeléctricas en Ecuador, desde las cuales provee de energía a sus empresas y el exceso lo vende al Estado. Además, observamos que estas centrales fueron construidas e iniciaron sus operaciones entre 2006 y 2014, lo que nos permite visualizar que durante el periodo de análisis elaborado, (2007-2016), el gobierno de turno facilitó que el GE La Favorita incursione en la provisión de este servicio esencial a la dinámica de vida de los ecuatorianos.

En este caso específico, además de tener la propiedad del terreno, genera ganancias debido al uso del recurso natural agua. No se conoce con claridad cuáles son los acuerdos de La Favorita con el Estado ecuatoriano en cuanto a la posesión y usufructo de un recurso natural como el agua para generar energía eléctrica y, menos aún, se desconocen los términos de provisión y costos del servicio. Llamamos la atención respecto a la incursión de la empresa privada en la provisión de servicios básicos, como el servicio de luz eléctrica, debido a que la empresa privada busca prioritariamente réditos económicos, a diferencia de la empresa pública que busca llegar con un servicio a todos los ciudadanos.

En el estudio de Swyngedouw se expresa que por el abastecimiento del agua potable en Guayaquil, existe una batalla, y está lejos de ser resuelta, entre los intereses de la empresa privada que suministra el servicio y de

incrementar constantemente sus ganancias, y, por otro lado, las demandas de los marginados del agua que aún no tienen acceso al servicio, e incluye al sector político municipal que ha ofrecido el abastecimiento de agua de consumo como promesa de campaña para la gran mayoría de la población guayaquileña y esencialmente a sectores urbano marginales (Swyngedouw 2004, 175-784).

Del negocio

Los cuatro Grupos Económicos analizados son los que concentran el mercado de las ventas al por menor en el Ecuador. Para sostener su crecimiento como GE, y a la vez incrementar la acumulación de capital, tanto La Favorita como El Rosado han diversificado sus líneas de negocio a diversas áreas. Merece analizar por separado cuáles son estas nuevas líneas y cómo han aportado a su dinámica de crecimiento sostenido.

Una de las estrategias que utilizan estos cuatro GE es no asumir el proceso y costos de producción. Ellos compran a productores nacionales e internacionales los productos a ser expendidos, es decir son grandes intermediarios. No asumir la producción implica que estas empresas no asumen los riesgos que este momento de la cadena de producción demanda y es aquí en donde reside uno de los engranajes de su crecimiento económico y del incremento de acumulación de capital. A la vez se benefician por ser intermediarios, cuyo rol en la sociedad ecuatoriana ha demostrado que la ganancia de esta figura económica puede ser igual o mayor que la de los productores. En el caso del banano y su relación de comercialización con Alemania, por ejemplo, los porcentajes de ganancia de los diferentes actores

Gran Akí llegará a Tumbaco. Será el décimonoveno local de la cadena en el país.

El gran crecimiento poblacional del valle de Tumbaco inspiró a Corporación Favorita a invertir en este sector de Quito. Desde octubre, la ...



<https://novedadessuperec.blogspot.com/2019/08/gran-aki-llegara-tumbaco-sera-el.html>

de la cadena se distribuye así: los productores ganan alrededor de 6.1%, los exportadores 5,5%, los importadores 23,9% y las ventas al por menor ganan 34,6% (Oxfam 2014).

Lo que implica, para el caso de los GE, que al ser comerciantes al por menor, su ingresos pueden fluctuar en alrededor del 30-35%. Además, los GE analizados han asumido procesos intermedios entre la producción y la comercialización como el procesamiento, el empaque y la distribución de productos a sus almacenes, lo que puede generarles ganancias extras de entre el 24 y 30%. Estas cifras a groso modo nos cuentan que los GE analizados, al asumir los procesos de intermediación (compra al por mayor, procesamiento, y transporte), están ganando entre el 54 y 65% del total de la cadena –producción, transporte y venta–. En el caso de La Favorita y de El Rosado, han asumido la producción de pan y su distribución.

Otro elemento que queremos destacar es la marca propia. Esta estrategia de los GE de negociar con grandes, medianos y pequeños productores para colocar su marca sobre los productos que compran, beneficia más al GE que a los productores y, mucho menos beneficios reciben los pequeños productores debido a que pierden su identidad y se reducen sus ganancias.

Al eliminar la identidad del producto que expende el productor al GE, pierde la posibilidad de posicionarse en el mercado ecuatoriano e inclusive hacia el exterior y esto, a su vez, deviene en pérdidas de crecimiento y expansión de los productores. Por el otro lado, los productos que expenden los GE con marca propia, en sus almacenes, son de menor precio entre los productos competidores; lo que nos lleva a describir que los acuerdos económicos que realizan los GE con los productores representan menores ganancias para estos que para otros que ven exhibidas sus marcas y, por ende, con precios más altos.

Resaltamos también el hecho de que los cuatro GE han mantenido su crecimiento constante debido a que se han expandido tanto territorialmente como la densidad de su presencia, mecanismos que le permiten acumu-

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

lar mayores ganancias. Observamos que TIA y SantaMaría ha logrado tener mayor presencia en ciertos barrios etiquetados como populares, mientras La Favorita y El Rosado, que inicialmente se plantearon un servicio para el estrato socioeconómico medio y alto del Ecuador, hoy en día han creado nuevas marcas que atienden también a sectores socioeconómicos de clase media y baja.

En el caso de La Favorita su expansión ha sido inclusive fuera del país. Tiene locales comerciales, franquicias y acuerdos comerciales con otras empresas de la región latinoamericana: La Favorita está presente en Costa Rica, El Salvador, República Dominicana, Panamá, Colombia, Perú, Chile y Paraguay. TIA y Mega SantaMaría se han mantenido casi específicamente con la línea del comercio al por menor; Mega SantaMaría, además, registra operaciones de inmobiliaria y empacadora de alimentos. Mientras que La Favorita y El Rosado han diversificado con mayor amplitud su negocio.

Así, La Favorita actualmente tiene inversiones en las áreas comercial, inmobiliaria, industrial y provisión de energía eléctrica. Mientras que El Rosado cubre el sector comercial inmobiliario, entretenimiento (cines), servicios (alimentos), industrial y comunicación. El hecho que un grupo Económico posea una emisora indica cómo a través de este medio de comunicación el Grupo influye en la construcción sociopolítica y simbólica del país.

Almacenes Tia finalizará este año su fusión con Supermercados Magda



Local de Supermercados Magda en River Mall, Sangolquí.
© River Mall, 2016.

Almacenes Tia está aún en proceso de fusión con Supermercados Magda, algo que tardará hasta finales de este año, donde los dos únicos locales de la cadena ya habrán cambiado de marca a Tia. A pesar de esto, uno de los dos locales ya cuenta con un proceso avanzado de cambio. Se trata del local de Magda en el centro comercial River Mall, en Sangolquí, provincia de Pichincha.

El supermercado en este momento se encuentra en proceso de remodelación, esto gracias a la adquisición por parte de la cadena guayaqueña de Supermercados Magda, una marca quiteña, ex-filial de la empresa Farmaenlace, que hoy maneja a Farmacias Medicity y Farmacias Económicas, que son ampliamente conocidas en la capital, y también con un gran alcance nacional. En sus mejores momentos, la cadena de supermercados contaba con 4 locales en toda la ciudad, los cuales se vieron reducidos únicamente a dos, que actualmente operan bajo el personal de Almacenes Tia.

“ Almacenes Tia está aún en proceso de fusión con Supermercados Magda, algo que tardará hasta finales de este año, donde los dos únicos locales de la cadena ya habrán cambiado de marca a Tia. A pesar de esto, uno de los dos locales ya cuenta con un proceso avanzado de cambio. Se trata del local de Magda en el centro comercial River Mall, en Sangolquí, provincia de Pichincha.

El supermercado en este momento se encuentra en proceso de remodelación, esto gracias a la adquisición por parte de la cadena guayaqueña de Supermercados Magda, una marca quiteña, ex-filial de la empresa Farmaenlace, que hoy maneja a Farmacias Medicity y Farmacias Económicas, que son ampliamente conocidas en la capital, y también con un gran alcance nacional. En sus mejores momentos, la cadena de supermercados contaba con 4 locales en toda la ciudad, los cuales se vieron reducidos únicamente a dos, que actualmente operan bajo el personal de Almacenes Tia. Almacenes Tia está aún en proceso de fusión con Supermercados Magda, algo que tardará hasta finales de este año, donde los dos únicos locales de la cadena ya habrán cambiado de marca a Tia. A pesar de esto, uno de los dos locales ya cuenta con un proceso avanzado de cambio. Se trata del local de Magda en el centro comercial River Mall, en Sangolquí, provincia de Pichincha.

<https://novedadessuperec.blogspot.com/2019/04/almacenes-tia-finalizara-este-ano-su.html>

Otro mecanismo con el cual estos GE expanden su crecimiento y sus ganancias son las relaciones laborales. Lo primero que destacamos es la falta de información transparente de los derechos laborales por parte de la compañía hacia sus empleados. Los horarios en los cuales los GE organizan la jornada laboral de sus empleados les resta calidad de vida con sus familias y, a la vez, imposibilita su integración a las dinámicas de la sociedad civil, así como realizar aportes a sus comunidades y barrios.

En el caso específico de La Favorita, las relaciones laborales con la forma de estatus de cuatro, seis horas o de fines de semana, resta beneficios actuales y de jubilación a los trabajadores en el IESS, ya que el GE aporta por las horas de contrato formal. Sin embargo, los trabajadores entrevistados expresaron que trabajan horas extras, las cuales no son reportadas a la Seguridad Social ni tampoco añaden valor para recibir beneficios como préstamos u otros servicios.

Caso similar sucede con los contratos que manejan los otros GE analizados, estos no poseen la forma laboral de estatus, pero los trabajadores describieron trabajar horas extras y los fines de semana. Esta situación genera dos problemas para los trabajadores, por un lado las horas extras no les aportan para recibir beneficios de la seguridad social. Y, por el otro, las horas extras y el trabajo durante los fines de semana deben ser reconocidos con un pago mayor a que si la persona trabaja durante los días de la semana, según el reglamento laboral de Ecuador de 2016, artículo 55.

No existen procedimientos para cuidar de la salud biopsicosocial de sus trabajadores. La responsabilidad laboral de estas empresas, en cuanto a salud, se ciñe a lo que demanda el IESS sobre salud ocupacional. Otro elemento a destacar de estos GE es que las capacitaciones que otorgan son centradas en la línea del negocio, pero se están olvidando del ser biopsicosocial y espiritual que son sus trabajadores, y que los elementos psicológicos, espirituales, físicos deben ser atendidos por estas empresas.

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

Sería importante que estas empresas reconozcan que sus trabajadores son esencialmente seres humanos cuya salud biopsicosocial puede verse afectada si no se toman en cuenta elementos como descansos entre las jornadas de trabajo, horarios más flexibles que les permitan gozar de tiempo de calidad y cantidad con sus familiares y sus grupos sociales nucleares y mejorar las relaciones entre pares trabajadores.

Las personas entrevistadas no conocen a los dueños de las empresas, este hecho subraya el distanciamiento social que establecen los propietarios de los GE con sus trabajadores; podría darse que si los propietarios tejen vínculos sociales con sus trabajadores –engranaje importante en el florecimiento de sus negocios– se podrían cambiar las relaciones asalariadas de explotación hacia otro tipo de relaciones de trabajo.

Durante el periodo de análisis, los cuatro GE analizados –La Favorita, El Rosado, TIA y Mega SantaMaría– han incrementado sostenidamente tanto sus ganancias, patrimonio, utilidades y la salida de divisas del país. Estos GE promocionan que aportan a dinamizar la economía; lo cual, de cierta manera, se podría asumir como cierto por la creación de puestos de trabajo, pero en el fondo este asunto no es así.



Los productores de empaques para alimentos aseguran que el actual desperdicio de productos agrícolas podría alimentar a dos mil millones de personas en el mundo. Pero mientras este proceso siga en manos de las comercializadoras, les significa YA una ganancia que puede bordear el 30% del precio final. Cinco veces más de lo que recibe el productor.

El negocio de cadenas de tiendas de venta al por menor existe debido a la cultura de consumo instalada en las sociedades capitalistas, incluida la nuestra. Se caracteriza por ser una economía de dependencia. Otro punto a señalar respecto del no compromiso de los GE con la economía del país, es la salida de capital de estas empresas hacia el exterior a territorios calificados como paraísos fiscales.

Si tuvieran el interés de aportar a la economía del Ecuador, y esencialmente a dinamizarla, podrían realizar inversiones en los que se introduzcan procesos de industrialización, de tal manera que, en cierto plazo, dejemos de ser mayoritariamente exportadores de materias primas e importadores de productos básicos, y nos convirtamos en productores de artículos terminados para el mercado local y global.

Tal como está estructurado nuestro modelo económico, hoy en día, revela que los GE en el Ecuador son funcionales al sistema capitalista global, lo que implica que ellos perciben sus ganancias como parte del engranaje de acumulación de capital y, a la vez viabilizan, con su forma de negocio, la acumulación de capital en dimensiones más amplias a los GE y/o Empresas Transnacionales de los países capitalistas centrales.

Comida rápida

Comentario Inicial

La lógica del capital es la que domina y reconstruye crecientemente los procesos naturales, incluso aquellos ligados al metabolismo interno del ser humano. Allí donde esta nueva correlación de fuerzas predomina se crean condiciones para una organización de espacios nacionales centradas cada vez más fundamentalmente en la construcción de un mercado interno capturado por elites locales.

El atlas de los grupos económicos agroalimentarios del Ecuador demuestra que las grandes cadenas de comida rápida no solo exacerban las características de la subsunción real (sustantiva) del proceso de consumo a la lógica de la ganancia capitalista, sino que también desnaturalizan las prioridades, proporcionalidades y acentos de un consumo saludable, y además rompen con la soberanía alimentaria.

La provisión de proteínas en la garantía del plato de comida cotidiano ha sido reemplazada por una compleja logística global cuyo centro de gravedad está en la maximización transnacional de ganancias en el más corto plazo que la vinculación financiera permite, en contradicción con cualquier proceso productiva en favor de los consumidores.

Los oligopolios transnacionales que se han articulado en el país (grupo KFC y grupo McDonald's) han formado estructuras de poder local de matriz capitalista predatoria y definen un mapa de control de la producción rural que organiza territorialmente las relaciones proveedor–cliente de un consumo mayoritariamente urbano sometido a una distribución del ingreso polarizada.

Las siguientes páginas contribuyen con un importante acercamiento territorial al conocimiento de las cadenas de valor ligadas a las grandes compañías de comida rápida que avanzan en la imposición de un patrón de consumo estadounidense entre la población ecuatoriana, en detrimento de otras opciones más saludables y las tradiciones gastronómicas y culturales de nuestros pueblos.

Pedro Páez
Director del Instituto de Investigaciones Económicas
Pontificia Universidad Católica del Ecuador

McDonald's Arcgold del Ecuador S.A.

Según sus informes económicos, la actividad principal de la empresa, es la organización, establecimiento, administración y operación de restaurantes y cafeterías denominados “comidas rápidas” bajo el sistema McDonald's, que opera a través de 24 restaurantes establecidos en el país. La empresa fue constituida bajo la razón social de Arcgold del Ecuador S. A. en la ciudad de Quito. Su Registro Único de Contribuyentes, RUC es 1791308892001. Es subsidiaria de Latam LLC, una compañía de EUA, que a su vez es su subsidiaria de Arcos Dorados B.V. de Holanda. De acuerdo al código de clasificación económica CIUU, (Clasificación Industrial Internacional Uniforme), la empresa se encuentra bajo la codificación: ARC-GOLD DEL ECUADOR S.A-L6810.01 que se refiere a: Compra-venta, alquiler y explotación de bienes inmuebles propios o arrendados: edificios de apartamentos y viviendas; edificios no residenciales, incluso salas de exposiciones; instalaciones para almacenaje, centros comerciales y terrenos.

Capital registrado

En función de los reportes económicos presentados en la Superintendencia de Compañías y registrados por Euromoney, el capital registrado hasta 2017 es de USD 14'149.439,00.

Evolución de los grupos económicos Arc Gold Ecuador, 1997

Eje: Comida rápida



Historia

Según la Superintendencia de Compañías, esta empresa nace en la ciudad de Quito, el 4 de diciembre de 1995. Federico Chiriboga Vásconez, en nombre y en representación de la compañía McDonald's Restaurant Operations Inc, recibe la escritura de la marca "ARCGOLD en Ecuador S.A." la misma que inicia con un capital de 25'000.000,00 de sucres.

De acuerdo a la información publicada en el sitio web oficial de ARCGOLD en Ecuador, McDonald's, abrió sus puertas en el país en 1997, con presencia en Quito y Guayaquil. Actualmente la marca pertenece a Arcos Dorados, la mayor franquicia de McDonald's en el mundo; y busca crear una marca consolidada basándose en una cultura de detalles y servicio rápido, cumpliendo con "su promesa de Calidad, Servicio, Limpieza y Valor."

El primer local de McDonald's se instaló en Quito, emplazado en el Centro Comercial Iñaquito CCI, en octubre de 1997. Un mes después abrió un segundo local en el centro de Guayaquil.

Samuel Castro, gerente de marketing en Ecuador, dice que McDonald's se apoya en los valores de la marca y que el negocio gira en torno a tres premisas: "conocer al consumidor, darle lo que busca y sorprenderlo, todo lo que hacen para y con sus clientes, sumado a una excelente relación de precio-beneficio, a la constante innovación en productos, a la remodelación y apertura de nuevos restaurantes, para generar una experiencia diferenciadora frente a otros participantes del mercado." (Revista *Ekos* 2012).

La empresa ofrece nuevos segmentos y productos, en su búsqueda "por innovar y satisfacer las necesidades y gustos de los clientes". Como complemento a los restaurantes, cuentan con centros de postres, McCafes y McEntre-



Primer local Mc. Donald's CCI, Quito, 1997.
Tomado de Facebook Mc. Donald's.

ga–Servicio a domicilio. Disponen de una plataforma de desayunos, y nuevos productos como: ensaladas, wraps, yogurt con cereal, etc. (Revista *Ekos* 2012).

Principales accionistas, ejecutivos y representantes legales

La conformación del paquete accionario está detallada como sigue:

Accionista	Capital Suscrito y Pagado USD	Número de acciones
Latam, LLC	12.899.436	12.899.436
Arcos Dorados Latam, LLC	3	3

Fuente: Acta de la Junta General de ArcGold Ecuador S.A a abril de 2017

Número de empleados

La empresa informa que contaba con 1.268 empleados a nivel nacional, hasta el 2015.

Representantes legales, sistema de franquicias y estructura directiva

Representantes legales

Francisco Boloña Holm sustituyó en este cargo a José Luis Salazar Arrarte, quien pasó a formar parte del Consejo de Directores de Arcgold, fue quien trajo la marca McDonald's a Ecuador en 1997, abriendo el primer local en Quito.

Según la revista *América Economía* del año 2015, en un artículo de autoría de Gastón Meza, Arcgold del Ecuador nombró a Francisco Boloña como su nuevo director general quien también ocupó un cargo en SabMiller–Cervecería Nacional.

RUC	DENOMINACIÓN	PAÍS
0908927387001	Boloña Holm Francisco Jorge	Ecuador
1791308832001	Yapur Alejandro Luis	Argentina

Luis Yapur Alejandro. Según el artículo publicado en la revista Adlatina del año 2013: “Alejandro Yapur asume la presidencia divisional de Arcos Dorados para Latinoamérica”. Yapur, es ahora el Presidente Divisional de la región sur de Latinoamérica.¹²⁸

Sistema de franquicia Arcos Dorados S.A.

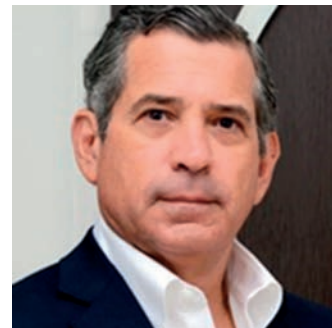
Mc Donald´s Ecuador está operada por la franquiciante Arcos Dorados S.A., que posee, administra, opera y otorga franquicias de marca en 20 países de América Latina y el Caribe: Argentina, Aruba, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Curazao, Ecuador, Guayana Francesa, Guadalupe, Martinica, México, Panamá, Perú, Puerto Rico, St. Croix, St. Thomas, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.¹²⁹

Algunos datos relevantes de la empresa, que se encuentran publicados en su sitio web, son:

- Opera 2.160 restaurantes
- Emplea a más de 90.000 personas
- Posee 317 McCafé
- Posee 2.791 centros de postres
- Se ubica en la posición No. 5 del Great Place to Work en América Latina.
- Cotiza en la bolsa de valores de NY (NYSE) desde 2011.

128. La fuente de esta información de la empresa ha sido tomada de <<http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=6006>>. <<http://www.adlatina.com/marketing/alejandro-yapur-asume-la-presidencia-divisional-de-arcos-dorados-para-latinoam%C3%A9rica>>.

129. <<http://www.mcdonalds.com.ec/compania/detalles>>.



José Luis Salazar, gerenció MacDonald's en sus inicios. Hoy es parte del consejo de directores.



Francisco Boloña Holm



Luis Yapur Alejandro

Latam LLC

McDonald's Latin America, LLD opera como una subsidiaria de la Corporación McDonald's y son dueños de la "franquicia maestra" de la marca McDonald's

Inversión y regalías

De acuerdo a la disertación "Estudio de Factibilidad para establecer un local de McDonald's en la ciudad de Santo Domingo" y mediante una entrevista realizada al gerente coordinador de McDonald's, Plaza de las Américas en Quito, se pudo conocer que la inversión requerida para obtener una franquicia Mc.Donald's es de entre 750.000 y USD 1'000.000, dependiendo de las extensiones de servicio que se quiera incorporar en el local. El costo de la franquicia en sí, es de USD 45.000

El porcentaje a pagar por concepto de regalías sobre ventas es del 4%, pago que se efectúa mensualmente.

Estado Financiero: Ingresos, gastos e impuestos
(en millones de dólares)

Datos	2013	2014	2015	2016
Ingresos netos por ventas	34.773,21	33.329,42	33.235,31	36.819,20
Costo en ventas	(31.337,61)	(31.767,15)	(29.395,39)	(31.324,36)
Utilidad bruta	3.435,59	1.526,91	3.839,92	5.494,84
Gasto en ventas			(3.634,00)	(3.981,94)
Gastos administrativos	(3.65,,31)	(1.528,92)	(3.876,42)	(2.868,85)
Gastos financieros			(186,24)	(260,30)
Otros ingresos			5,29	8,31
Utilidad o pérdida antes del impuesto a la renta	-217,71	-1.956,34	-3.851,46	-1.633,18
Costos financieros	(4,45)	(84,69)	0,00	(260,30)
Otros costos	0,00		0,00	0,00
Resultado antes del impuesto a la renta	-203,51	-2.038,73	-3.851,46	-1.607,94
Impuesto a la renta	312,93		(439,14)	(10,91)
Utilidad/ pérdida neta	-407,59	-2.038,73	-4.290,60	-1.618,85

Información económica

Para el año 2012, la empresa registró una utilidad neta de USD 249.590, siendo este período el último en registrar resultados positivos. A partir del año 2013, la corporación dice haber registrafo pérdidas e indicadores negativos. Así en el año 2016, de acuerdo al re-

Fuente: Años 2013 y 2014 Euromoney Institucional Investor Company, basado en informes de la Superintendencia de Compañías. www.supercias.gob.ec. Años 2015 y 2016. Superintendencia de Compañías.

porte de Euromoney, la pérdida del ejercicio económico fue de más de 1.5 millones, el ROE (*Return on Equity*), indicador que mide el rendimiento que obtiene un accionista sobre su inversión en la empresa, se ubicó en -25.83%, mientras que el ROA (*Return on Assets*), que evalúa el rendimiento de la inversión respecto a todo el activo empresarial se colocó en -8.94%.

Si comparamos estas *ratios* frente a un competidor del mismo sector como la corporación Subway International BV, veremos que, esta última, presenta un mejor desempeño en las *ratios* de ROE y ROA, alcanzando 103.66% y 60.52% respectivamente.

En 2014, frente a las declaraciones constantes de que la empresa no alcanza utilidades, un grupo de empleados de la cadena, marcharon en Guayaquil, exigiendo que se revisen los estados financieros, pues ya eran varios períodos consecutivos que la empresa declaraba pérdidas y, por lo tanto, no podían acceder al pago del 15% de utilidades que la ley contempla. El empleado que lideró la protesta fue despedido intempestivamente.¹³⁰

Estado de Situación: Activos, pasivos y patrimonio

Datos	2013	2014	2015	2016
Activos Totales	22.556,10	23.177,79	22.451,41	21.131,41
Activos no corrientes	20.164,28	20.666,86	19.730,81	17.743,34
Activos corrientes	2.391,82	2.510,94	2.720,59	3.388,17
Pasivos Totales	6.018,76	8.679,19	12.680,67	13.231,43
Pasivos no corrientes	2.017,14	5.271,81	7.894,83	8.340,54
Pasivos corrientes	4.001,62	3.407,37	4.785,84	4.890,89
Patrimonio	16.537,34	14.498,60	9.770,73	7.900,08

Fuente: Años 2013 y 2014 Euromoney Institucional Investor Company, basado en informes de la Superintendencia de Compañías. www.supercias.gob.ec. Años 2015 y 2016. Superintendencia de Compañías.

130. <http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=2818760636>.

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

Se observa en la composición de las cuentas de activo que, para el año 2016 existió una reducción de alrededor del 1.4%, en componentes de activos no corrientes, especialmente en la cuenta de propiedad, planta y equipo, en la que se observa una disminución de aproximadamente 22%, debido a un deterioro registrado en edificios y terrenos propios.

Adicionalmente, los pasivos se incrementan alrededor del 4%, y las pérdidas de los ejercicios económicos finalmente provocan una reducción del patrimonio, del orden de un 24%.

Participación en cámaras o asociaciones empresariales y participación en la bolsa de valores

- Cámaras de turismo provinciales
- Asociación Nacional de Fabricantes de Alimentos y Bebidas.

Recursos productivos que concentran tierra, agua, mercados

Las carnes que utiliza son importadas y llegan en los cortes y medidas necesarios para cumplir con sus propios estándares. En el Ecuador, la marca tiene 24 locales ubicados en las ciudades de Quito, Guayaquil, Cuenca y Machala.

Proveedores internacionales

La empresa tiene publicada en su página web, en Estados Unidos, un listado de sus proveedores. En una visita realizada al local de Mc. Donald's del CCI en Quito, se conoció que las carnes y las

Locales en Ecuador			
	Referencia	Ciudad	Provincia
1	6 de Diciembre	Quito	Pichincha
2	C.C.I.	Quito	Pichincha
3	Plaza de las Américas	Quito	Pichincha
4	Cumbayá	Quito	Pichincha
5	Mall El Jardín	Quito	Pichincha
6	Mall El Condado	Quito	Pichincha
7	Mall El Recreo	Quito	Pichincha
8	Mall Quicentro Sur	Quito	Pichincha

papas son importadas sus proveedores internacionales son:

- **Lopez Foods:** proveedor de carne de res por más de 30 años desde Oklahoma.
- **Keystone Foods:** proveedor de carne de res, pollo, nuggets y pescado usando el proceso de Congelación Rápida Individual (IQF), está ubicada en Pensilvania.
- **Kenny Longaker:** proveedor de pescado “Pollock” del mar de Bering.
- **100 Circle Farms:** proveedor de papas desde Washington, después Lamb Weston se encarga de cortarlas.

Proveedores nacionales

En base a la misma visita realizada al local y gracias a la iniciativa denominada “Puertas Abiertas”, en la que se permite una visita y se explican los procesos de producción de la oferta, se pudo establecer, por observación directa, que algunos de los proveedores nacionales son:

- Pronaca (jamón)
- Juris (salchichas)
- Indaves (huevos)
- Zamorano Jiménez (verduras y hortalizas)
- Industrias lácteas Toni
- Fudral
- Tiosa (proveedor de panes marca Supan)
- Los Andes (salsas de tomate, mayonesa y mostaza)
- Girasol

9	Círculo Militar	Quito	Pichincha
10	Mall La Escala	Quito	Pichincha
11	San Francisco	Guayaquil	Guayas
12	Alborada	Guayaquil	Guayas
13	Los Ceibos	Guayaquil	Guayas
14	CC. Bahía Malecón	Guayaquil	Guayas
15	Sur	Guayaquil	Guayas
16	Mall del Sur	Guayaquil	Guayas
17	Mall del Sol	Guayaquil	Guayas
18	Terminal Terrestre	Guayaquil	Guayas
19	City Mall	Guayaquil	Guayas
20	Orellana	Guayaquil	Guayas
21	Village Plaza - Centro de Postres	Samborondón	Guayas
22	Machala	Machala	El Oro
23	Parque de la Madre	Cuenca	Azuay
24	Mall del Río	Cuenca	Azuay

Estrategia comercial al segmento infantil Cajita Feliz

La cajita feliz es una estrategia de “siembra” de futuros consumidores de sus productos, además de la característica influyente del segmento infantil, puesto que sus padres aceptan la petición de sus niños y ellos también consumen la oferta de la marca.

El diseño de la cajita feliz está pensado en un consumidor “pequeño” que requiere porciones reducidas de comida y la alegría de encontrar una sorpresa, la cual va rotando constantemente para mantener la expectativa de la siguiente colección de juguetes, que normalmente van atados a la popularidad de los personajes de los recientes estrenos en películas infantiles, lo que genera una expectativa continua, garantizando su futura demanda.

Zona infantil

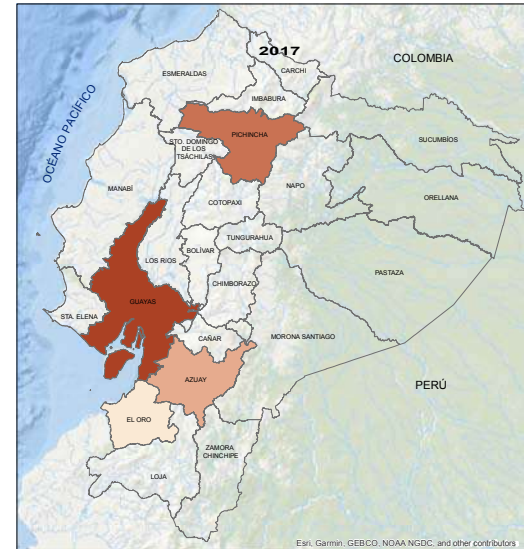
El concepto de marketing de experiencias busca llegar al consumidor de forma que se mantenga atado no específicamente a la calidad de la comida sino a un sentido de vida, donde el consumo y la comida son mercancías. Crea empatía con la marca y fidelidad por los mensajes publicitarios que la marca ofrece.

Happy Cumpleaños

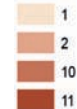
La celebración de cumpleaños infantiles genera alto tráfico en los locales anfitriones, con la presencia de nuevos clientes (tanto niños como adultos) garantizando mayor venta.

Evolución de los grupos económicos Arc Gold Ecuador, 2017

Eje: Comida rápida



Locales instalados



1

2

10

11

McPlay

McPlay es una aplicación diseñada para niños, que contiene juegos y actividades creativas y estimula el deseo de compra en el establecimiento. Esta estrategia corresponde también a una “siembra” de consumidores, ya que la atención y concentración que demanda un video juego es mucho mayor y, durante ese espacio, se interactúa en forma permanente con la marca.

Programa de primer empleo para jóvenes

Arcos Dorados tiene una política de emplear a jóvenes. Según su portal web, en el año 2016 dieron empleo a alrededor de 70.000 jóvenes de entre 16 y 25 años, en la región de América Latina y el Caribe. En el Ecuador, también funciona esta iniciativa, a través de la página web <Creemosenlosjovenes.com.ec> que



Publicidad de su programa de empleo para jóvenes.

funciona como un receptor virtual de postulaciones en línea. Actualmente, se promociona a través de redes sociales.

KFC

Int Food Services Corp.

Origen y evolución

La empresa fue constituida bajo la razón social de Int Food Services Corp en la ciudad de Quito, la protocolización para la domiciliación se efectuó en abril de 1999.

De acuerdo a sus informes económicos, la actividad principal de la empresa es la preparación, distribución y comercialización de productos alimenticios a través de las cadenas de comida rápida Kentucky Fried Chicken (KFC) y Pollos Gus (GUS).

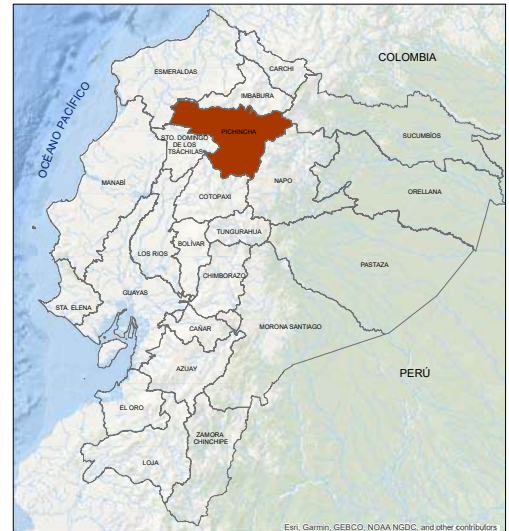
De acuerdo al código de clasificación económica CIUU, (Clasificación Industrial Internacional Uniforme), la empresa se encuentra bajo la codificación: Int Food Services Corp C1010.22 que se refiere a fabricación de productos cárnicos: salchichas, salchichón, chorizo, salame, morcillas, mortadela, patés, chicharrones finos, jamones, embutidos, snacks de cerdo. De acuerdo a los reportes económicos presentados en la Superintendencia de Compañías, el capital registrado al 2017 es de USD 3.650.000.

Según una entrevista realizada al gerente de RR.HH en el año 2009,¹³¹ se conoce que KFC inició su historia en Ecuador con Jorge Anhalzer, vinculado a la importación y venta de agroquímicos. El primer local estuvo ubicado en

Evolución de los grupos económicos

Int Food Services Corp., 1999

Comida rápida



131. <<http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/5026/T-PUCE-5251%281%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y>>.

el Centro Comercial Iñaquito en el año de 1975; 15 años más adelante, esta franquicia pasa a su sobrino Juan Carlos Serrano, quien apertura tres nuevos restaurantes y ha sido el responsable de la presencia constante del grupo KFC en Ecuador y en Venezuela.¹³² Actualmente el grupo cuenta con 122 locales de KFC a nivel nacional y es propietario de otras cadenas de comida como Gus, Menestras del Negro, Tropi Burger, Baskin Robins, etc., constituyéndose en el más grande grupo que opera cadenas de comida en el país.

Principales accionistas, ejecutivos y representantes legales

Int Food Services Corp es una sucursal de la compañía matriz homónima, domiciliada en Panamá, por este motivo no se puede describir una estructura de accionistas pues es solo una sucursal. Por lo tanto, su distribución de accionistas es como se señala en el cuadro adjunto.

Razón social	Nacionalidad	% participación
Int Food Services Corp (Matriz)	Panameña	100

Según Euromoney Institutional Investor Company, en un reporte de negocios generado el 17 de febrero del 2018 se mencionan como accionistas a: Leiva Jaime Vinicio y Tello Franklin, pero la figura legal de ellos es la de apoderados. Sin embargo la figura central del grupo es Juan Carlos Serrano, presidente del grupo que controla la mayor parte de franquicias de comida rápida en Ecuador.



Carlos Serrano, presidente del grupo.

132- <http://www.revistalideres.ec/lideres/enfoque-clave-negocio-conferencias-juancarloserrano.html>.

En 2018, Serrano, adquirió Degasa (Desarrollos Gastronómicos) empresa extranjera que lo sitúa como el apoderado de KFC en Chile, Argentina, Colombia, Venezuela y Ecuador. En nuestro país además controla marcas como: TropiBurger y Astoria, El Español, Juan Valdez; Las Menestras del Negro; Pollo Gus; Baskin Robbins, KFC, China Wok, Cinnabon, entre otras. En todas estas cadenas de comida rápida se estima que trabajan alrededor de 7.300 personas y no existen organizaciones laborales como sindicatos o comités de empresa.¹³³

Detalle de conformación de apoderados generales

- Franklin Alberto Tello Nuñez: socio de Juan Carlos Serrano, vicepresidente del equipo futbolístico Independiente del Valle, gestiona todas las marcas del Grupo KFC Ecuador, 403 restaurantes y 7.300 empleados. Vicepresidente ejecutivo del grupo KFC Ecuador.
- Leiva Páez Jaime Vinicio: apoderado de American Deli, Actual Gerente General y CEO de grupo KFC Ecuador
- Int Food Services Corp: tiene bajo su nombre 204 domicilios registrados



Alberto Tello Nuñez

Fuente: <https://www.impaqto.net/evento/charla-ceos-franklin-tello/>

Sistema de franquicia

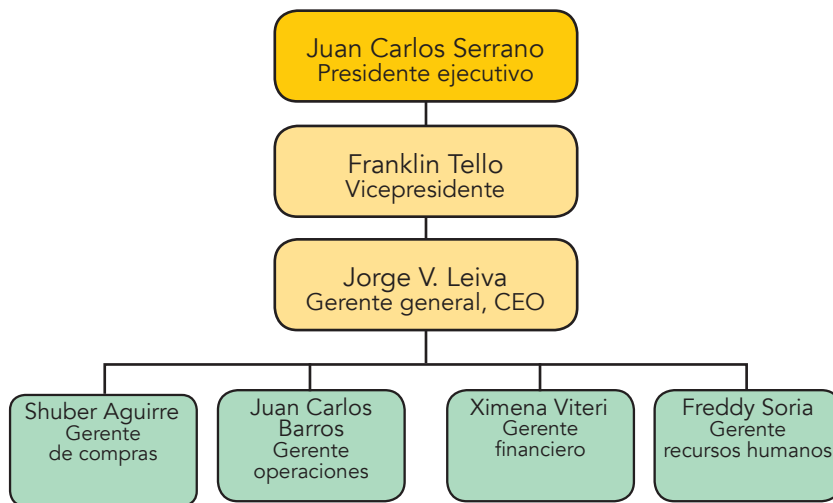
La propietaria de la marca KFC a nivel mundial es la empresa YUM brands, la cual es dueña de las marcas KFC, Taco Bell y Pizza Hut. De acuerdo a información obtenida en los informes auditados de los balances de la

133. <http://classinternationalrating.com/index.php/titularizacion-de-flujos-int-food-services-corp-kfc/finish/57/92>.

empresa a 2008, se pudo conocer que el porcentaje de regalías que IntFood Services Corp. entrega a YUM brands está entre 5 y 6% sobre las ventas que se registran sobre una base mensual.¹³⁴ El contrato de franquicia no tiene fecha de vencimiento.

En el mismo informe también se detalla que durante el año 2007, Int food Services Corp, adquirió el negocio de GUS Management S.A., transfiriendo USD 4'000.000 por concepto de *know-how*. De la misma manera, en el año 2003, se suscribió un contrato de licencia de uso de marca para GUS, con una duración de 15 años. Por este contrato se canceló la cantidad de USD 7'500.000 como anticipo de regalías.

Estructura Directiva



Elaboración propia. Fuente: entrevista con funcionario de IntFood.

134. <https://es.scribd.com/document/90066328/Segunda-Tit-Int-Food-Services>.

Información Económica

Estado Financiero: Ingresos, gastos e impuestos
(en millones de dólares)

Datos	2013	2014	2015	2016
<i>Ingresos netos por ventas</i>	180.661,01	197.699,93	202.813,74	200.236,66
<i>Costo en ventas</i>	-88.400,95	-97.600,30	-98.291,83	-93.829,65
<i>Utilidad bruta</i>	92.260,06	100.099,64	104.521,91	106.407,01
<i>Gasto en ventas</i>	-88.400,95	-97.600,30	-98.291,83	-93.829,65
<i>Gastos administrativos</i>	-69.866,99	-87.035,72	-76.053,62	-80.329,82
<i>Utilidad o pérdida antes del impuesto a la renta</i>	7.480,53	6.178,56	16.639,25	12.937,72
<i>Costos financieros</i>	-2.064,77	-3.801,81	-3.277,49	-2.703,28
<i>Otros costos</i>	-812,36	0,00	-11.027,97	-8.395,66
<i>Resultado antes del impuesto a la renta</i>	4,60 3.39	5,273.43	2,333.80	1,838.77
<i>Impuesto a la renta</i>	-1,259.98	0.0 0	-1,492.86	-1,532.28
<i>Utilidad/ pérdida neta</i>	3,343.41	0.0 0	840.94	30 6.49

Fuente: Euromoney Institucional Investor Company, EMIS, basado en informes de la Superintendencia de Compañías.
www.supercias.gob.ec.

Int Food, en los últimos períodos, registra ganancias declaradas a la Superintendencia de Compañías. Al estar registrada como empresa dentro del sector de “Sacrificio y Proceso de Alimentos de Origen Animal”, sus indicadores, de acuerdo al reporte de Euromoney, se han comparado con otras grandes empresas del sector como Pronaca o Juris. Es así que el ROE (*Return on Equity*), indicador que mide el rendimiento que obtiene un accionista sobre su inversión en la empresa, se ubicó, al año 2016, en 2.71%, mientras que el ROA (*Return on Assets*), que evalúa el rendimiento de la inversión respecto a todo el activo empresarial se colocó en 0.44%.

Si comparamos estas *ratios* frente a un competidor del sector como Pronaca, se obtiene que esta última presenta un mejor desempeño en los *ratios* de ROE y ROA alcanzando 6.15% y 3.93% respectivamente, o la fábrica de

embutidos Juris que se ubica con indicadores del 20.62% y 13.92% respectivamente.

El costo de ventas que financian las operaciones de la empresa se ubica en el orden de 47% al 50% de los ingresos; y los gastos administrativos consumen ente el 37% y 44% de los ingresos totales.

Es decir que la contribución de los gastos se ubica entre el 84% y 93% de los ingresos, un porcentaje sumamente alto, en consecuencia, sus aportes por impuesto a la renta, en los años tributados han sido del orden de alrededor del 0.7% de los ingresos totales.

En todos los períodos analizados se observa que los activos corrientes no alcanzan a cubrir los montos de los pasivos corrientes, lo que en términos financieros significa que no tiene capacidad de pago suficiente frente a sus acreedores, un indicador que se conoce como la “prueba ácida”.

La forma inversa de interpretarlo es que los pasivos corrientes han financiado el 38% de los activos totales, estos, a su vez, conformados por préstamos bancarios y obligaciones financieras.

El comportamiento del patrimonio, reflejaba una tendencia creciente en períodos anteriores. Sin embargo, en el período 2016 presento una reducción de alrededor del 9% respecto al período 2015, esto se explica por un incremento en la cuenta de “créditos y préstamos no corrientes” además de un incremento en la cuenta de “provisiones para pasivos y gastos”.

Estado de Situación: Activos, Pasivos y Patrimonio

Datos	2013	2014	2015	2016
Activos Totales	81.648,25	87.294,39	83.162,40	88.147,06
Activos no corrientes	49.397,74	43.949,63	51.414,52	53.245,01
Activos corrientes	32.250,51	43.344,76	32.020,88	34.902,04
Pasivos Totales	68.780,94	72.202,46	67.119,91	73.563,47
Pasivos no corrientes	24.051,99	20.895,79	19.739,05	35.786,52
Pasivos corrientes	44.728,96	51.306,67	47.380,86	37.776,95
Patrimonio	12.867,31	15.091,92	16.042,49	14.583,58

Fuente: Euromoney Institucional Investor Company, EMIS, basado en informes de la Superintendencia de Compañías. www.supercias.gob.ec.

En el año 2011, se efectuó un aumento de capital de USD 2.000.000 determinando que el capital social de la empresa sea de USD 3.650.000, monto que se mantiene hasta la actualidad.

La compañía funciona mediante la operación de más de 190 locales comerciales ubicados en todo Ecuador donde forma parte del Grupo “KFC”. Int Food Services Corp, es una sucursal de la casa matriz Int Food Services Corporation, una sociedad económica constituida bajo las leyes de Panamá. Su Número de Registro Único de Contribuyentes RUC es 1791415132001.

Participación en paraísos fiscales

En la publicación de 9 de mayo de 2016 de diario El Telégrafo, se publicaron los datos de 40 grupos económicos ecuatorianos que hicieron pagos a estudios jurídicos panameños, todo esto en el marco del escándalo por los denominados *Panamá Papers*. En dicha publicación se menciona que el grupo KFC realizó transferencias, entre los años 2008 y 2016, a favor del estudio Arias, Fábrega & Fábrega, reconocido por el registro internacional de sociedades *offshore* en paraísos fiscales.

En otra publicación del mismo matutino, 7 de abril de 2016, se hizo público un listado de los grupos económicos que tendrían vínculos con paraísos fiscales;¹³⁵ esto derivado del catastro de grupos económicos del Servicio de Rentas Internas, SRI. En el listado se encuentra mencionado el grupo KFC con cinco sociedades registradas en paraísos fiscales.¹³⁶

Adicionalmente, en el documento, que está disponible en el portal del SRI: “Grupos económicos con integrantes domiciliados en paraísos fiscales y

135. <<https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/59-grupos-economicos-del-ecuador-mantienen-vinculos-con-paraisos-fiscales>>.

136. <https://www.eltelegrafo.com.ec/images/cms/DocumentosPDF/2016/Grupos_PararisosFiscales.pdf>.

publicados en Panama Papers”,¹³⁷ se puede observar que consta el grupo KFC con un integrante domiciliado en paraíso fiscal y que cuenta con quince empresas *offshore* relacionadas con el grupo.

Participación en bolsa de valores

En el documento “Registro de emisores y valores inscritos en el Registro de la Bolsa de Valores de Quito”, consta el registro del “Fideicomiso de la Tercera Titularización de Flujos KFC”

En el documento “Tercera Titularización de Flujos” publicado por la calificadora de riesgos Class International Rating¹³⁸ se detallan las emisiones: (P.38)

#	Nombre Grupo Económico	Reporta sus BENEFICIARIOS EFECTIVOS (4)	No. de Integrantes domiciliados en PARAÍOS FISCALES (5)	No. de Integrantes y Empresas Offshore relacionadas con el Grupo Económico publicados en PANAMA PAPERS
54	INDUSTRIAL PESQUERA SANTA PRISCILA (PRODUMAR, TROPACK, BRESSON, LIMBOMAR, TEXTOSA, METROCENTRO)	SI	2	4
55	INDUSTRIAS ALES (ALESCA, NOVOPAN, HOLDINGPESCA, ALVAREZ BARBA, COPROBALAN, OLEOCASTILLO, EURYTMIA HOLDING, DISTABLASA, OLEPSA, MARCSEAL)	PARCIAL	2	9
56	INDUSTRIAS LÁCTEAS TONI (DISTRIBUIDORA IMPORTADORA DIPOR, TONI, TONICORP, MEFARCON, CEPILLOS PLÁSTICOS ECUADOR)	SI	1	0
57	KFC (INT FOOD SERVICES CORP, AVISID, DELI INTERNATIONAL, SHEMLON, CASSCARSONE, DEXICORP, PROADSER, AVIANHALZER, DEVISO, INCUBADORA ANHALZER)	PARCIAL	13	15
58	KIMBERLY - CLARK ECUADOR (KIMBERLY CLARK WORLDWIDE, KIMBERLY CLARK COLOMBIA HOLDING, KIMBERLY CLARK DUTCH HOLDING, KIMBERLY CLARK INTERNATIONAL, KIMBERLY CLARK CORPORATION)	NO	1	0
59	LA FABRIL (ENERGYPALMA, HOLDING FABRIL, EXTRACTORA AGRÍCOLA RIO MANSO, GONDI, MANAGERACIÓN)	SI	1	0

<http://www.sri.gob.ec/DocumentosAlfrescoPortlet/descargar/1585df51-2594-45f6-a52b-b8d3015e-2eda/Grupos+econo%20micos+con+integrantes+domiciliados+en+parai%20fiscales+y+publicados+en+Panama%20Papers.pdf>.

Instrumento	Emisión	Resolución	Inscripción	Monto (USD)	Monto colocado	Saldo capital
VCC-INT-FOOD1	19.03.2010	Q.IMV.10.1107	25.03.2010	10.000.000	10.000.000	Cancelado
VCC-INT-FOOD2	19.03.2010	Q.IMV.10.1107	25.03.2010	10.000.000	10.000.000	Cancelado
VCC-INT-FOOD3	02.08.2012	Q.IMV.12.3988	08.08.2012	25.000.000	25.000.000	Cancelado

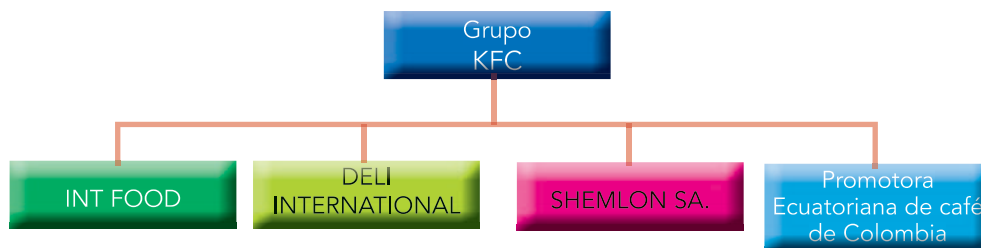
Fuente: Documento sobre la Tercera titularización de flujos Int. Food.

137. perdida la nOTa.

138. <http://classinternationalrating.com/index.php/titularizacion-de-flujos-int-food-servicios-corp-kfc/finish/57/92>.

Relaciones económicas

Para entender la conformación de las grandes cadenas de comida rápida, se debe ir un escalón atrás y entender la estructura del GRUPO KFC que a su vez está conformado por varios grupos, configurándose como un *holding*:



Fuente: Información interna de la empresa.

De acuerdo a la publicación de diario El Telégrafo,¹³⁹ el grupo KFC, para el año 2014, era propietario de quince franquicias en el país. Adicionalmente, y con el fin de conformar la lista de cadenas y marcas que pertenecen al Grupo KFC, se ha citado la información contenida en un trabajo de investigación para titulación de la Universidad Politécnica Salesiana, que indica los años de ingreso al mercado ecuatoriano de las siguientes cadenas propiedad del Grupo KFC:

1975	KFC	1996	Pollos Gus
1997	Tropi Burger	1998	American Deli
2003	El Español	2005	Cajún
2005	Menestras del Negro	2005	Café Astoria
2005	China Wok	2005	Café Duport
2006	Baskin Robbins	2006	Cinnabon

139. <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/el-grupo-kfc-es-dueno-de-15-franquicias-en-ecuador>.

2006	City Bistro	2006	Arrecife
2008	Juan Valdez	2008	Noe
2010	Bodegón del Artesano	2012	Kobe
2012	Il Cappel di Mangi	2013	Casa Res Steak House

“La estrategia del grupo KFC es comprar modelos de negocios en marcha y llevarlos al siguiente nivel, como sucedió con China Wok, NOE, Menestras del Negro, Gus y Cajun.¹⁴⁰

Empresas relacionadas

De los informes de auditoría realizados por la empresa auditora Deloitte, en el año 2008, y que está anexo al documento “Prospecto de Oferta Pública de Valores de Contenido Crediticio del Fideicomiso Segunda Titularización de Flujos Futuros de Fondos de IntFood Services Corp.”¹⁴¹ se desprende que existen algunas empresas relacionadas con IntFood:

- INT Food Services Corp (Casa Matriz) domiciliada en Panamá
- Embutser S.A (Embutidos y procesamiento de cárnicos)
- Incubadora Anhalzer (huevo fértil y pollos bb)
- Tropi International Associates S.A.
- Gerencia Corporativa, GerensaS.A.
(Contabilidad, teneduría de libros, consultoría fiscal, procesamiento de nómina, auditoría.)
- Proadser S.A. (Venta, alquiler y explotación de bienes inmuebles propios o arrendados)
- Gerenmaster S.A. (Consultoría, libros y contabilidad)

140. Perfil de mercado en franquicias en Ecuador, <<http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/818559657rad97081.pdf>>.

141. <<https://es.scribd.com/document/90066328/Segunda-Tit-Int-Food-Services>>.

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

- Gastroport S.A (Restaurantes de comida rápida y puestos de refrigerio)
- Saba S.A. (Publicidad y material impreso)
- Rentas e Inmobiliarias S.A. (Venta, alquiler y explotación de bienes inmuebles propios o arrendados)
- Infrucel S.A
- Icebell S.A.
- Royalstate S.A. (Venta, alquiler y explotación de bienes inmuebles propios o arrendados)
- Valser S.A (Importadora de papa)
- Opercom S.A. (Empresas y profesionales en recursos humanos)

Adicionalmente, en el numeral 1 del informe de auditoría, denominado “Operaciones”, se indica que INT Food Services Corp incluye entre sus operaciones:

la contratación y prestación de servicios de compañías relacionadas a los precios y bajo las condiciones establecidas con dichas entidades. En consecuencia, parte de las actividades de la Sucursal y sus resultados dependen fundamentalmente de las vinculaciones y acuerdos existentes entre compañías relacionadas. (Informe Deloitte, pág. 8)

Recursos productivos que concentran tierra, agua, mercados

Intfood Services Corp posee dos plantas de procesamiento donde se recibe materia prima y otros materiales para ser procesados, embodegados y distribuidos a los diferentes locales. Las plantas están ubicadas en:

- Pichincha, vía Amaguaña-Tambillo (diagonal a la fábrica de Trópico Seco).
- Guayas, Guayaquil, vía a Daule, km. 1 ½

Distribución geográfica de locales

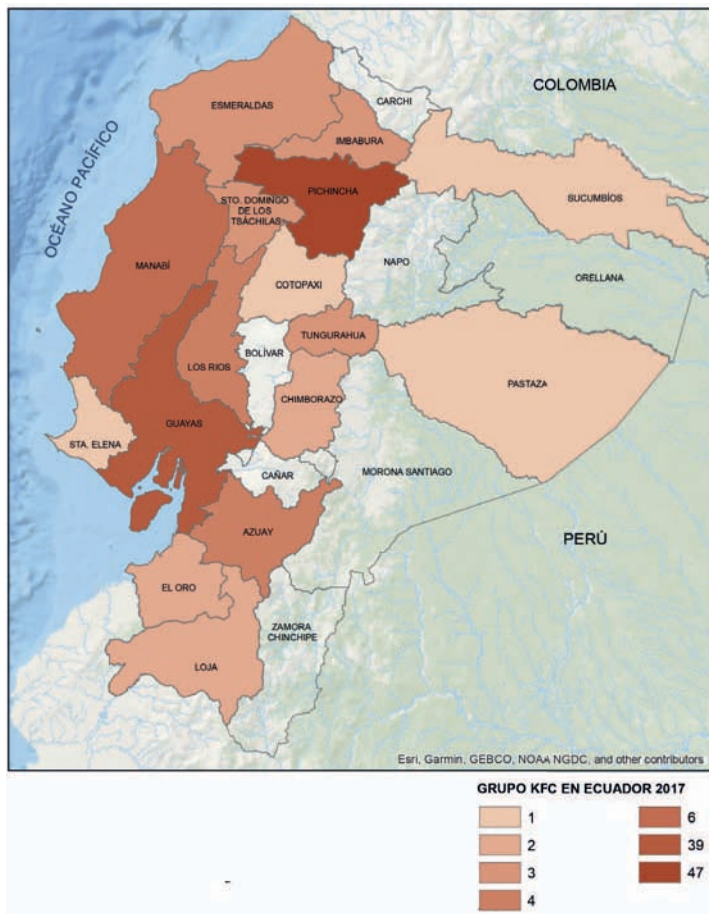
En el sitio web de Yum Brands, dueña de la marca KFC a nivel mundial, se observa que en Ecuador tienen registrados 126 locales. Mediante información interna de la empresa, se han podido ubicar 122 locales de KFC a nivel nacional, la diferencia de cuatro locales se debe al cierre de ellos. En la ciudad de Quito se proyecta construir nuevos locales en la Mitad del Mundo, plataforma gubernamental y uno más en Sangolquí.



Proveedores

La información de proveedores es reservada dentro del grupo. Sin embargo, de acuerdo al numeral anterior y, por lo que dicta su mandato con la empresa matriz, se puede inferir que las empresas relacionadas son las mismas proveedoras, prueba de ello son las cuentas por cobrar y por pagar que existían entre las empresas y que se detallan en el informe de auditoría mencionado anteriormente.

Adicionalmente y con la limitada información que se ha brindado se han podido determinar estos proveedores adicionales:



¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

- Avícola San Isidro S.A. Avisid: pollos pelados y vacíos
- Pronaca: pollos pelados y vacíos
- SYL Trading Company S.A.: bebidas no alcohólicas.
- Mc. Cain: papa precongelada (importada de Canadá)
- Marcseal: Salsas y aderezos

El negocio del segmento infantil

Chicky Lunch es el equivalente de la Cajita Feliz de Mc. Donald´s. Una estrategia que busca “sembrar” nuevos consumidores, a través del contacto de la marca con un segmento de la población que crecerá demandando los productos puesto que tempranamente se fue vinculando con asociaciones positivas como espacio de juegos y diversión. El diseño está pensado en un consumidor “pequeño”, porciones de comida reducidas y una sorpresa que va con las tendencias del momento en el mercado.

Zona infantil

Las zonas infantiles están diseñadas con el objetivo de conseguir lealtad por parte de los clientes que los visitan, convirtiendo al restaurante en un lugar familiar y confortable, tanto para adultos y niños, donde la seguridad juega un papel importante para tener a los niños vigilados y seguros.

Estrategias de buena imagen social y ambiental

El principal producto de KFC es el pollo frito con empanizado. La forma de preparación y cocción hace que sea un producto alto en grasa. Para ofrecer un producto con menor contenido de grasa, se amplió la oferta a pollo asado. KFC no informa, por ningún medio, del contenido nutricional de sus productos.

Comunidad

Campaña Add Hope – Programa Mundial de Alimentos

Esta iniciativa replica la iniciativa mundial de la marca que busca recaudar fondos para el Programa mundial de alimentos de Naciones Unidas. La cadena de restaurantes tenía como meta la recaudación de \$1.000 por cada local a nivel nacional. Su recaudación final fue de USD 50.775.¹⁴² La dinámica del aporte fue financiada por los mismos clientes del grupo, quienes con cada compra aportaban 0.50 ctvs y tenían la posibilidad de ganar aparatos electrónicos.

Campaña Mil Sonrisas. Fundación Triada¹⁴³

Otra iniciativa fue la campaña Mil Sonrisas que, para diciembre de 2017, recaudó \$22.000 a favor de la Fundación Triada para cubrir las necesidades médicas y de alimentación de sus beneficiarios. La Fundación Triada es una institución sin fines de lucro encargada de desarrollar proyectos y brindar completa atención a las personas con problemas neurológicos. La dinámica del aporte es similar a la campaña AddHope.

En ambos casos la empresa dona recursos que son cobrados a los clientes por voluntad directa o indirecta y no de los fondos propios de la empresa.

142. <http://www.eltiempo.com.ec/noticias/empresarial/11/368128/kfc-apoya-programa-mundial-de-alimentos>.

143. <https://www.revistagestion.ec/index.php/empresas/grupo-kfc-recaudo-22033-beneficio-de-fundacion-triada>.

Élites y realidad rural ecuatoriana 2019

Al cierre

Estructuras heredadas

La agroexportación y la extracción de materias primas minerales y energéticas, han sido las principales vías a las que han recurrido los gobiernos de turno en Ecuador, para insertarse en la economía mundial. Los gobernantes asumen estas exportaciones como el camino más fácil para el financiamiento, aun cuando una porción considerable de las divisas que generan estos rubros, se quedan fuera del país, debido a la remisión de utilidades de las grandes corporaciones o por la fuga de capitales a paraísos fiscales provocada por las élites locales.

La concentración y el acaparamiento de los recursos productivos, son rasgos históricos de los procesos de acumulación. La novedad está en que se ha intensificado en las últimas décadas. Esto explica y acentúa la inequidad distributiva. No se trata solamente del ingreso y de la riqueza. Por ejemplo, la tierra y el agua, para mencionar dos bienes estratégicos, también están altamente concentrados. No es un hecho fortuito que los índices de concentración de la tierra en Ecuador (Gini: 0.81), esté entre los más altos del mundo.

Hablar de los factores históricos que constituyen la base de la injusta distribución de la tierra, nos remite a la apuesta exacerbada por los monocultivos intensivos, destinados a la agroexportación. Este modelo, tiende a uti-

lizar agroquímicos en grandes cantidades y con los avances biotecnológicos, recurre a semillas industriales y transgénicas con el argumento de incrementar la productividad e ingresar divisas.

Estos argumentos son en esencia falaces. Los productos que ofrecen están destinados a los mercados internacionales, principalmente Estados Unidos, la Unión Europea, Rusia y China. Todos ellos han sido *comoditizados* y están atados a las bolsas de valores y la especulación financiera. Los promotores de tal modelo son las grandes corporaciones multinacionales, aliadas a las élites rentistas locales. De hecho, son, quienes direccionan las políticas públicas de los Estados nacionales, al vaivén de sus intereses. Mientras tanto, este sistema productivo, sigue deteriorando los ecosistemas, provoca la pérdida de biodiversidad, la expansión de la frontera agrícola, minera y petrolera, la descampenización y, en consecuencia, aumenta el riesgo asociado al cambio climático.

La política agraria de Lenin Moreno fortalece la agricultura intensiva de exportación, la cual mantiene una acentuada dependencia de insumos artificiales. Esta forma de producción contamina las fuentes de agua, degrada los suelos y, en general, pone en riesgo la vida. La inclinación por este tipo de agricultura, permite a las multinacionales del agro controlar prácticamente todo el proceso productivo en su conjunto, desde el origen de la semilla



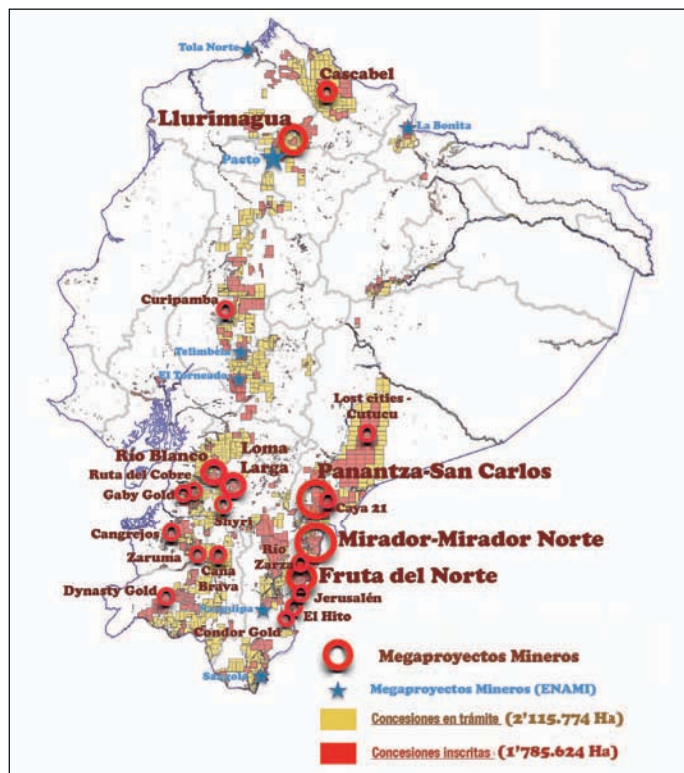
Las políticas públicas hacia el agro priorizan los cultivos “rentables” para exportación. Flores, brócoli se unen al banano, café y cacao que han sido los productos tradicionales para los mercados internacionales.

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

hasta la distribución y el consumo de los alimentos.

Este modelo, es parte de un proceso de expansión y reestructuración de los agronegocios a nivel global, la integración industrial, la emergencia de nuevos actores, los flujos crecientes de capital Sur-Sur y la profundización de la financiarización de la agricultura. François Houtart, nos decía que este uso del suelo se desarrolló en América desde principios del siglo XIX, “el capitalismo agrario ha tenido como base el modo de producción agrario exportador. Hoy en día, en todos los continentes conocemos la penetración del capitalismo agrario, principalmente en nuestros países”. Los campesinos ya no tienen tierra ni en las uñas, ahora venden su fuerza de trabajo en agroempresas de rosas, brócoli, palma, banano, caña o turismo corporativo y otros, en modalidades como la llamada agricultura de contrato.

Los Proyectos megamineros en Ecuador



Tomado de Solíz María Fernanda et al. *Fruta del Norte. La manzana de la discordia*. Universidad Andina Simón Bolívar-Ediciones La Tierra. 2018.

Políticas, instituciones públicas y actores

La consecuencia de esta tendencia, provoca el desplazamiento de campesinos, pueblos ancestrales y fortalece la acumulación por despojo. Esta realidad cambia notablemente la estructura rural y niega la posibilidad de impulsar reformas agrarias en beneficio de los campesinos. En estos dos años

del gobierno de Moreno, lo más cercano a un proceso en beneficio de los campesinos, ha sido la creación de la Subsecretaría de Agricultura Familiar Campesina, adscrita al Ministerio de Agricultura y Ganadería, pero con un presupuesto incierto. El resultado de esta política es una polarización, entre la agricultura campesina y aquellos productores agrícolas capitalistas con acceso a las inversiones y los conocimientos para entrar en los nuevos mercados de exportación, con nuevos productos como; brócoli, hortalizas, frutas, flores entre otros.



Diversas iniciativas de agricultura familiar han quedado rezagadas, sin financiamiento y sin políticas públicas de apoyo

Moreno y su gabinete al frente de las políticas rurales, responden a un modelo de desarrollo rural hegemónico y global fomentado por empresas transnacionales que legitiman y promueven distintos flujos económicos, especulan en los mercados y bolsas de valores internacionales con los precios de estas materias primas. Dichas empresas en alianzas con el Estado, cubren sus huellas con lo que llaman “política de responsabilidad social” o “diálogo nacional”, que lo único que logra hacer, es cooptar a dirigentes sociales de organizaciones campesinas indígenas para colocarlos al frente de instituciones públicas, sin mayores posibilidades de cambios estructurales, promover clientelas y someter a ciertas organizaciones sociales y políticas. Correa y Moreno han profundizado con mucha fuerza la reprivatización exportadora, basta ver sus políticas agrarias para saber que ambos se subieron al tren de los monocultivos de exportación, el slogan que antes era “Cambio de Matriz Productiva” hoy es “Minga Agraria”. Cambian la carcasa pero el fondo es el mismo.

Correa caminó muy de cerca con el Consorcio Nobis durante todo su gobierno, Isabel Noboa, fue visitante asidua de Carondelet. Su cercanía con el régimen, la hizo acreedora de uno de los proyectos emblemáticos de las

Alianzas Público Privadas (puerto de Posorja). Ahora la relación entre el gobierno y este grupo económico, se profundiza con Moreno. El yerno de la empresaria: Pablo Campana Sáenz, ex directivo del mencionado consorcio, dirige el Ministerio de Comercio Exterior. Campana es miembro del colectivo PROPONLE y encabezó la llamada “minga nacional agropecuaria”; proyecto político para el sector rural que impulsa el monocultivo de agroexportación, el acaparamiento legalizado de tierras, el control del agua, la masiva utilización de agroquímicos y la búsqueda de mercados internacionales para los “flex crops”.¹⁴⁴

Los procesos extractivos mineros y petroleros continúan imparables y son generadores de conflictos sociales. Basta ver la reciente movilización de los sectores que luchan por el agua, la vida en contra de la megaminería y la explotación de una parte del parque nacional Yasuni. La cabeza de esta cartera de estado es Javier Felipe Córdova, quien ha demostrado estar dispuesto a imponer estas actividades extractivas en contra de la voluntad popular por preservar las zonas altamente diversas, como los casos de Nakintz e Intag. Moreno hace suyo el mensaje de Correa: “no seremos un pueblo sentado sobre un saco de oro”, y no hay duda que luego dirá, como su predecesor, que se trata de minería para el Buen Vivir...

Carlos Pérez García, ex alto funcionario de Halliburton, una de las grandes transnacionales petroleras, profundiza el “festín de nuestro petróleo”. En una entrevista, realizada durante la reciente reunión de la OPEP, afirmó que continuará con la explotación del crudo en el ITT porque “el Ecuador necesita esos recursos”. Cabe la pregunta: como ministro de hidrocarburos, ¿mantiene independencia con sus anteriores empleadores de origen norteamericano?

144. Productos agrícolas flexibles en los mercados internacionales, se pueden vender para consumo humano, consumo animal o como insumos para biocombustibles.

Gobierno Nacional. Vicepresidentes de la República y sus funciones



Jorge Glas Espinel
24 de mayo de 2017 – 6 de enero de 2018

FUNCIONES OTORGADAS

- Coordinador del Consejo Sectorial de Producción
 - Presidente del Comité de Reconstrucción y Reactivación Productiva y Empleo
-



María Alejandra Vicuña Muñoz
6 de enero de 2018 a 6 de diciembre de 2018

FUNCIONES OTORGADAS

- Coordinación del Comité de Economía Popular y Solidaria
 - Coordinación del Poder Ejecutivo con el Consejo Directivo del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
 - Presidenta del Comité de Reconstrucción y Reactivación Productiva y Empleo
 - Coordinación del cumplimiento de la Consulta Popular y Referéndum de 2018
 - Entidad Superior del Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria
-



Otto Ramón Sonnenholzner Sper
11 de diciembre de 2018 a la fecha

FUNCIONES OTORGADAS

- Seguimiento del Diálogo Social Nacional
 - Coordinación y articulación de la implementación efectiva de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible
 - Acompañamiento de la Política de Inversiones y la implementación de sus estrategias integrales a nivel internacional
 - Acompañamiento en la coordinación de las acciones de los Consjos Sectoriales
-

Dos de los tres vicepresidentes de este gobierno tienen problemas legales, acusados de uso indebido de fondos públicos, asociación ilícita o, simplemente, trabajar por los intereses de las empresas vinculadas a grandes grupos económicos. Sonnenholzner, el que queda, encabeza cinco empresas y es accionista en once más. En 2017 obtuvo ingresos por USD 12'355,651 y, por utilidades, USD 1'615,729.

Las condiciones laborales estos años han sido desastrosas, el subempleo ha crecido significativamente bajo un extenso marco normativo, el decreto 1701, que afectó los derechos de la contratación colectiva, el código de la producción, la ley orgánica del servicio público, el decreto 813 entre otras, ¿esta explotación laboral ha terminado con la política laboral, que ha ejecutado el actual ministro de trabajo? El Ministro, Raúl Clemente Ledesma Huerta, gua-

yaquileño, miembro de movimiento provincial Centro Democrático, del prefecto de la provincia del Guayas, Jimmy Jairala, no ha cambiado esta realidad.

El boom bananero de los cincuenta, nos situó como uno de los países más grandes en la exportación de banano, las divisas que ingresan por esta rama económica, son casi tan significativas como las que ingresan por la exportación del petróleo. La frontera agrícola de este monocultivo es de unas 200 mil hectáreas, y, pese a los réditos económicos del sector, los obreros agrícolas son de los más explotados; la mayor parte no cuenta con seguro social, no tienen un salario digno, no tienen contrato fijo, no están organizados; padecen graves enfermedades debido a los agroquímicos que se utilizan en las plantaciones. Los trabajadores están indefensos frente a las condiciones laborales en el sector agrícola. ¿El ministro de trabajo ha hecho cumplir las normas laborales de los obreros en general y, en particular, de los obreros agrícolas? Es cuestionable, debido a que el Ministro de trabajo, responde más a ser hijo de Eduardo Ledesma, ex presidente de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador.

Según el *ranking* de las mayores empresas del Ecuador, de la revista EKOS, los sectores dedicados a la pesca y acuicultura son los más rentables de los últimos años. Negocios Industriales Real S.A. y Eurofish, son de las empresas que más han crecido, está última vendió \$92'783.003 en el 2015¹⁴⁵ y es el espacio donde laboraba la actual Ministra de Acuicultura y Pesca, Ana Drouet Salcedo. Los intereses de los grandes exportadores de atún y camarón, están bien representados, ambas empresas son líderes en el acaparamiento de manglares y la pesca de arrastre nociva para las especies marinas. Abrir mercados con los TLCs, con la UE y EEUU para estas corporaciones, parece ser el objetivo de la actual Ministra. La política que implementa para los pequeños pesqueros artesanales, no se termina de consolidar.

145. Guía de negocios, revista EKOS.

Ministros del Gobierno del Presidente Lenin Moreno, 2017 -2019

Gobierno



César Navas Vera
24 de mayo, 2017 – 27 de abril, 2018



Mauro Toscanini Segale
27 de abril, 2018 – 31 de agosto de 2018



María Paula Romo Rodríguez
31 de agosto, 2018 – a la fecha

Agricultura y Ganadería



Vanessa Cordero Ahiman
24 de mayo, 2017 – 18 de octubre, 2107



Rubén Flores Agreda
18 de octubre, 2017 – 13 de agosto, 2018



Xavier Lazo Guerrero
13 de agosto, 2018 – a la fecha

Economía y Finanzas



Carlos de la Torre Muñoz
24 de mayo, 2017 – 6 de marzo, 2018



María Elsa Viteri Acaiturri
6 de marzo, 2018 – 14 de mayo de 2018



Richard Martínez Alvarado
14 de mayo, 2018 – a la fecha

Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca



Eva García Fabre
24 de mayo, 2017 – 23 de agosto, 2108



Pablo Campana Sáenz
14 de enero, 2019 – 20 de junio, 2019



Iván Ontaneda Berrú
27 de junio, 2019 – a la fecha

Trabajo



Raúl Ledesma Huerta
24 de mayo, 2017 – 11 de enero, 2019



Andrés Madero Poveda
3 de julio, 2019 – a la fecha

Ambiente



Tarsicio Granizo Tamayo
24 de mayo, 2017 – 23 de agosto, 2108



Marcelo Mata Guerrero
3 de diciembre, 2018 – 19 de agosto, 2019



Raúl Ledesma Huerta
19 de agosto, 2019 – a la fecha

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

El vicepresidente electo hace un par de días por la asamblea nacional, Otto Ramón Sonnenholzner, encarnada lo que Edelberto Torres Ribas llamaba el “burgués trípode” aquel que tiene una pata en la inmobiliaria, una pata en el comercio exterior y otra en el turismo. Es decir que los Capitales de Sonnenholzner tienen una alta diversificación y es capaz de acumular rentas en varias ramas económicas al mismo tiempo. Están muy bien representados los intereses de la burguesía ecuatoriana en el equipo de trabajo de Moreno. Los datos de la Superintendencia de compañías nos dicen que Sonnenholzner encabeza cinco empresas y es accionista en once más. Entre las empresas encontramos Eslive que, según el portal de la guía de negocios de la revista EKOS, en 2017 obtuvo ingresos por USD 12'355,651 y, por utilidades, USD 1'615,729. ¿Con Otto Ramón Sonnenholzner los ingresos de sus empresas aumentarán o disminuirán?

En suma, el presidente Moreno no ha cuestionado el modelo económico heredado del correísmo (concentrador de capitales, rentista, intermediario) y menos aún la sociedad jerárquica que mantuvo el gobierno estos años. Es decir, la prioridad del gobierno ecuatoriano, es la economía exportadora dependiente de los mercados internacionales y entregar el país a los TLC con la UE y el posible TLC con EEUU. Moreno y su gabinete no representan una amenaza al sistema vigente de dominación y clases, como tampoco lo significó el gobierno de Correa. El gabinete, parece ser, una fórmula de “transacción”, entre una burguesía comercial con altos réditos, en los periodos de Correa, aun en expansión y una aristocracia agroexportadora que pretende levantarse con fuerza de la mano de los TLCs, amparado en las leyes rurales como tierras, agua, semillas, etc.

Hoy en día, es más evidente, como el Estado ha sido cooptado por las élites económicas. Se consolida una renovada forma de dominación burguesa. Moreno y su equipo de *ministros-empresarios*, ha logrado convertir al Estado ecuatoriano en un *Estado-Empresarial*, que sirve de instrumento político a través del cual, logra articular a las élites para defender sus intereses comunes, todo esto en un contexto de polarización social y desmantelamiento

Ministros del Gobierno del Presidente Lenin Moreno, 2017 -2019 (2)

Salud



Verónica Espinosa Serrano
24 de mayo, 2017 – 3 de julio 2019

Educación



Fánderson Falconí Benítez
24 de mayo, 2017 – 23 de noviembre, 2018



Milton Luna Tamayo
3 de diciembre, 2018 – 27 de junio, 2019



Monserrat Creamer Guillén
27 de junio, 2019 – a la fecha

Inclusión Económica y Social



Iván Espinel Molina
24 de mayo, 2017 – 13 de diciembre, 2017



Berenice Cordero Molina
13 de diciembre, 2017 – a la fecha

Desarrollo Urbano y Vivienda



María Alejandra Vicuña Muñoz
24 de mayo, 2017 – 6 de enero, 2108



Pablo Campana Sáenz
17 de abril, 2018 – 3 de julio, 2019



Guido Macchiavello Almeida
3 de julio, 2019 – a la fecha

Transporte y Obras Públicas



Paúl Granda López
24 de mayo, 2017 – 16 de mayo, 2018



Aurelio Hidalgo Zavala
20 de septiembre, 2018 – 21 de agosto, 2019



Gabriel Martínez Castro
21 de agosto, 2019 – a la fecha

Telecomunicaciones y Sociedad de la Información



Guillermo León Santacruz
24 de mayo, 2017 – 13 de marzo, 2019



Andrés Michelena Ayala
4 de junio, 2019 – a la fecha

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

Ministros del Gobierno del Presidente Lenin Moreno, 2017 -2019 (3)

Turismo



Enrique Ponce de León Román
24 de mayo, 2017 – 3 de diciembre, 2018



Rosa Prado Moncayo
3 dediciembre,2018 – a la fecha

Defensa Nacional



Miguel Carvajal Aguirre
24 de mayo, 2017 – 15 de septiembre, 2017



Patricio Zambrano Restrepo
15 de septiembre, 2017 – 27 de abril, 2018



Oswaldo Jarrín Román
27 de abril, 2018 – a la fecha

Relaciones Exteriores y Movilidad Humana



María Fernanda Espinosa Garcés
24 de mayo, 2017 – 12 de junio, 2018



José Valencia Amores
12 de junio, 2018 – a la fecha

Cultura y Patrimonio



Raúl Pérez Torres
24 de mayo, 2017 – 27 de junio, 2019



Juan Fernando Velasco Torres
27 de junio, 2019 – a la fecha

del tejido organizativo popular, con el claro objetivo de buscar un desarrollo capitalista, aliado a las grandes corporaciones y potencias mundiales. Lenin Moreno, comparte con las clases dominantes, la preocupación por el orden y la acumulación; con las clases medias, el deseo de conservar una posición de consumo, apenas consolidada; y, al mismo tiempo, se hace eco discursivo de los reclamos de los sectores más populares. El actual gobierno nos lleva a una privatización masiva de empresas públicas y una derechización ideológica, política y económica que será la mesa servida para Nebot o Lasso, podemos ver estas políticas en su gabitete ministerial.

Moreno en su último viaje a China fue acompañado por un grupo de empresarios ecuatorianos como Roberto Aspiazu, director Ejecutivo del Comité

Empresarial Ecuatoriano, que no nos vaya a sorprender que se promuevan TLC con China o que nos arrinconen para entrar a la Alianza del Pacífico. En suma, Moreno no romperá la lógica del empresario ecuatoriano fundamentalmente rentista e intermediario, tan propia, de modalidades de acumulación extractivistas, que demandan prácticas sociales clientelares y un régimen represivo que será inocultable, ya vemos que se empiezan a eliminar los subsidios a los combustibles, y a estancar los salarios de los sectores obreros del país. El Paquetazo para el 2019 vendrá y afectará a las clases populares por más que el Presidente Moreno, se empeñe en mantener su buen humor.

Resistencias desde los subalternos

Frente a estos procesos, tenemos espacios en permanente lucha y resistencia, en el mundo de la agricultura, existen sistemas alternativos al modelo hegemónico. Por una parte, hay una gama diversa de productores de pequeña y mediana escala, que sin ser necesariamente sujetos campesinos o indígenas, producen alimentos para el mercado local y/o nacional, mediante sistemas diferentes, aunque generalmente subsumidos parcial o totalmente a las lógicas de producción, distribución y comercialización del modelo agroindustrial.

A pesar de contar con poca tierra, la agricultura familiar campesina, representa más de las tres cuartas partes de las unidades de producción en el país, y al mismo tiempo, absorbe una porción significativa de la oferta rural de empleo. A nivel regional, se estima que más de la mitad de los alimentos en América Latina, provienen de la pequeña agricultura, de pequeñas fincas, especialmente a cargo de mujeres. En América Latina, 8 de cada 10 unidades productivas, están en manos de pequeños productores, pero representan apenas una quinta parte del total, de las tierras agrícolas.

La agroecología, es una consigna de lucha que tiene varias connotaciones. Unas, la conciben como el conjunto de saberes y prácticas de producción ali-

mentaria, que busca superar la dependencia de los combustibles fósiles, así como de tecnologías contrapuestas a la sostenibilidad de los ecosistemas y, en su lugar, pretenden fortalecer sistemas de producción de alimentos que ponen en el centro, la agricultura local, la producción nacional de alimentos por campesinos y familias rurales y urbanas, con base en la innovación socio ecológica sustentable, los recursos locales y la energía solar. Para los campesinos, mientras tanto, supone la posibilidad de acceder a tierra, semillas, agua, créditos y mercados locales, mediante políticas de apoyo económico, iniciativas financieras, oportunidad de mercados y tecnologías agroecológicas.

El propósito central de la agroecología, es ir más allá de las prácticas agrícolas alternativas y desarrollar agroecosistemas con una mínima dependencia de agroquímicos e insumos de energía. La agroecología es un concepto en permanente construcción, con una fuerte carga política de lucha y resistencia, así como de disputa simbólica y material, que reclama un lugar destacado dentro de las formas alternativas de producción agrícola en el país, el continente y en el planeta en su conjunto.

En este sentido, la agenda a seguir, debe contemplar el resguardo de los territorios, las prácticas agroecológicas, y la lucha contra el extractivismo y los megaproyectos. Para materializar estos deseos, es urgente fortalecer a las organizaciones, proponer leyes en favor del medio ambiente y movilizarnos para hacerlas cumplir. Generar políticas de apoyo a la agricultura familiar campesina. Solo con la lucha, la movilización y la propuesta, podremos enfrentar el poder de las grandes empresas transnacionales aliadas a los gobiernos de turno.

Superar la pobreza en el campo implica, terminar con la deuda agraria, acaparamiento de tierra, agua, ausencia de apoyo técnico, falta de comercialización, escasos servicios de apoyo a la producción, entre otros. En América Latina en general y en Particular en Ecuador, los sectores rurales

El propósito central de la agroecología, es ir más allá de las prácticas agrícolas alternativas y desarrollar agroecosistemas con una mínima dependencia de agroquímicos e insumos de energía.

han sido y son marginados por el sistema. Si los gobiernos no cumplen con la deuda agraria, los campesinos desaparecerán, dejando la producción de alimentos en manos de las corporaciones, con todas las implicaciones socio-ambientales que ello implica.

Mantener el modelo actual es, acabar con los suelos, destruir la salud de los trabajadores agrícolas y de los consumidores, descampenisar las zonas rurales, ampliar los cordones de pobreza urbana, producto de la migración campo-ciudad. Si persiste el *status quo*, acabaremos con la vida como la conocemos, las empresas serán dueñas “hasta del aire que respiramos”, crecerá la pobreza y el modelo agroexportador se fortalecerá a tal punto, que será imparable. Por todas las razones expuestas, ueste modelo a largo plazo es insostenible!

La agricultura de la vida, en cambio, promueve la diversificación, sin agroquímicos, generadora de empleo; es el camino idóneo para la producción de alimentos sanos y culturalmente apropiados. Promueve la relación directa entre productor y consumidor, en ferias barriales, encuentros locales de agroecología, turismo comunitario, etc. De esta manera, se puede llegar a tener una sociedad más equitativa y con impactos positivos en el medio ambiente, la salud y la solidaridad en la comunidad.

Es sensato decir que el acceso a la tierra, acompañado de educación y mejores condiciones de salud, acceso a mercados y una relación directa entre productores y consumidores, es capaz de contribuir de modo sustantivo a disminuir la pobreza rural y desarrollar el campo desde otra perspectiva socio-cultural. Para esto, es indispensable la unidad de acción entre academia, movimiento campesino-indígena, ambientalistas y consumidores urbanos y todos los que queremos un mundo mejor.

Se suele tildar a los promotores de un mundo mejor como voluntaristas, fanáticos que ignoran los «desafíos reales de la alimentación», que enfrenta el planeta. O bien, se nos etiqueta como opositores radicales a los avances tecnológicos, sobre todo en el campo de la biotecnología. La realidad es que

ninguna de las dos acusaciones es, al fin y al cabo, cierta. Los sistemas alternativos de producción, con los debidos apoyos desde las políticas públicas y las regulaciones de mercado pertinentes, son capaces de alimentar en forma sana a toda la población mundial. Las cifras de producción de alimentos agrícolas consumidos por seres humanos, avalan esta afirmación.

Si algo puede llamarse “fanático”, hoy en día, es la creencia ciega de que la acumulación de capital ilimitado, puede ir de la mano con la protección integral de los ecosistemas y con la promoción de la salud humana. A las resistencias del mundo rural ecuatoriano conviene verlas como, un referente ético y demostrativo de lógicas y sistemas alternativos, frente a los actuales desafíos sociales y ambientales.

Por más de una década el Estado ecuatoriano ha permanecido capturado por las élites económicas rentistas e intermediarias como: Pronaca, Nirsa, La Favorita, El Rosado, Reybanpac, Agripac, Ales, Grupo Kfc, Consorcio Nobis, El Juri, Banco Pichincha, La Fabril entre otros. La concentración del poder en estas corporaciones es enorme. En el correato estos grupos manejaban la política económica del país, tras bastidores, ya que Correa se preocupaba de cuidar las formas ideológicas, para mantener su discurso e imagen de progresista; el discurso “izquierdista de la revolución ciudadana” no solo que escondía los rasgos de una personalidad autoritaria y corrupta, sino que constituyó una campaña ideológica de mistificación. Moreno, por el contrario, desde la conformación de su primer gabinete ministerial, entregó los sectores estratégicos directamente a los grupos económicos, a las cámaras y al globalismo norteamericano.

Mientras se fortalecía la convivencia del gobierno con fracciones de las clases empresariales, y bajo el discurso de las llamadas “alianzas público privadas” y las “mesas de diálogo”, la derecha política tradicional del país, (históricamente vinculada con los importadores, agroexportadores, bancos y medios de comunicación masivos), tomó protagonismo, y ganó espacio público e influencia en la gestión política. Se destaca el poder del representante de la

oligarquía porteña, Jaime Nebot quien, junto con su heredera en la alcaldía de Guayaquil, Cinthya Viteri, han venido modelando y pautando la agenda de Moreno, mientras se organizan para las presidenciales del 2021. Mientras tanto, se evidencia la contradicción con Lasso, que pulsa por la hegemonía de la burguesía financiera sobre la burguesía agroindustrial y comercial.

Con el respaldo de la derecha organizada en diversos partidos políticos, grupos económicos, los medios de comunicación, pero principalmente, con el soporte del FMI (léase Estados Unidos), Moreno con conciencia de sobra, emitió el Decreto 883 que elimina el subsidio a los combustibles, incluso los del transporte masivo como el diésel, lo que irremediablemente genera la subida del precio de los productos básicos. La subida del precio de los combustibles fósiles vuelve más rentable la producción de agrocombustibles, promoviendo los monocultivos energéticos, principalmente caña de azúcar para elaborar etanol. Es de preverse procesos de acaparamiento de tierras, agricultura por contrato de pequeños cañicultores, más contaminación del suelo, los falsos discursos sobre aporte del agro a disminuir la huella de carbono.

No cabe duda que el gobierno de Moreno replica los vicios de la tradicional partidocracia dedicada a desviar los recursos públicos en beneficio de los que ya tienen más dinero, sirviendo a los sectores económicos que concentran la riqueza, alejados del interés general, enloquecidos por el acaparamiento de tierra, agua, mercados etc.

Reflexiones finales

De los estudios que se han realizado en América Latina sobre GE, hay autores que proponen que el crecimiento importante de estos se debe a lógicas como, 1) la expansión desde una base de recursos naturales; 2) el crecimiento por diversificación que genera sinergias; y, 3) el resultado de grupos generados alrededor de organizaciones financieras y vinculadas con otros servicios (Vanoni y Rodríguez, 2016: 250).

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

En el Ecuador el análisis de los GE no han sido abundantes pero sí hay estudios importantes al respecto, los cuales resumen que los GE han crecido a un ritmo constante, tanto en sus ingresos, patrimonios y utilidades (CEDIS 1986; Unda y Bethania 2010; Machado s.f.; Pástor 2016). La lógica de crecimiento de estos GE en Ecuador se debe a su diversificación de inversiones, a las relaciones políticas, modelo Estatal, se mantienen como grupos familiares (Navarro 1976; Fierro 1991; CEDIS 1986; Unda y Bethania 2010; Pástor 2016), y a la dolarización (Ospina 2015; Pástor 2016).

Este estudio confirma y ofrece argumentaciones para sostener que en el Ecuador los GE han acumulado capital en base a la diversificación, los lazos familiares y las redes permanentes con élites políticas. Podemos ver también los mecanismos que han desplegado a groso modo los GE analizados para dinamizar su crecimiento y por ende aumentar la acumulación de capital.

Los 17 GE estudiados han diversificado¹⁴⁶ sus líneas de negocio, como se describió a lo largo de todo el atlas, estos GE han incursionado en otras líneas del negocio tales como inmobiliaria, comunicación, servicio de alimentos preparados y servicios de energía eléctrica, en adición a su negocio central de ventas al por menor.

Estos mismos GE se mantienen como grupos familiares cohesionados, la gerencia administrativa recae siempre en miembros de las familias. Esta particularidad de ser familias de origen ecuatoriano es aprovechada por estos GE al destacar constantemente en su propaganda informacional que son capital nacional y lo destacan como parte de su buena imagen social.

Por otro lado, los GE si se han beneficiado de las relaciones políticas que han establecido con varios sectores del gobierno ecuatoriano a través del tiempo; ejemplo de esto es la fundación AEI auspiciada por la Favorita y en la

146. TIA, según los datos del SRI, no ha diversificado sus operaciones, se ha mantenido con su línea negocio central, ventas al por menor; y, los socios raíz de este GE son de Suiza y Hong Kong.

cual participa activamente; TIA se evidencia a través de programas sociales como Hablar es Prevenir; El Rosado subraya su compromiso con el desarrollo del país; y, Mega SantaMaría sostiene que es una empresa familiar local. Lo propio para el caso de PRONACA con el programa “Socio Solidario”, Agripac con el proyecto de vacunación de fiebre aftosa etc.

El modelo del Estado ecuatoriano ha beneficiado a través de la historia republicana el crecimiento de los GE nacionales y transnacionales; en el periodo de análisis los GE se han beneficiado de los programas estatales Compra Ecuador, Ecuador Primero, Hace Bien, Hace Mejor, Socio Solidario, Ferias Ciudadanas, Ecuador Compra Ecuador, entre otros.

Finalmente, la dolarización ha generado una doble vía de beneficio para estos GE, primero la capacidad de realizar importaciones de productos de primera necesidad que son expendidos en sus almacenes, y dos, ha generado la ampliación de la clase socio-económica media la cual está ávida de consumir, inclusive endeudándose, porque cuenta con el soporte de una moneda que no puede ser manipulada por los gobiernos nacionales de turno.

Al analizar la dinámica interna de los GE, de manera general y conforme los datos a los cuales se tuvo acceso, se han destacado mecanismos por los cuales ocurre el incremento de sus capitales así como el crecimiento de los mismos. Estos GE son intermediarios, y esta figura les permite una ganancia importante, mucho mayor que sí asumieran el proceso de producción y sus riesgos.

Los GE también han optado por ciertos procesos como el procesamiento, empaque y distribución, los cuales les permite añadir ganancias de alto margen, que a su vez suman las ganancias de las ventas al por menor como intermediarios. La marca propia también es una estrategia que les habilita incrementar sus ganancias.

La expansión para cubrir más población en nuevos territorios nacionales y su ubicación en ciertos estratos socio-económicos de las ciudades ecuatorianas es otro mecanismo habilitante de mayores ingresos para estos GE.

Además, en algunos casos los GE se articulan con otros capitales de la región latinoamericana, lo cual la convierte en un GE con capital transnacional (Unda y Bethania 2010).

Las relaciones laborales se evidencian como otro mecanismo de acumulación de capital para estos GE, se describió las diferentes formas de relaciones laborales impuestas a sus empleados como escasos descansos entre la jornada laboral, horarios extensos e intensos, falta de información sobre derechos laborales, cumplimiento mínimos de salud ocupacional, formas/estatus de contratación laboral, relaciones laborales “llevaderas” entre pares y distanciamiento social entre propietarios y trabajadores, la escasa o nula sindicalización es preocupante, a pesar de tener un número mayor que la ley obliga para tener un sindicato la mayoría de las empresas estudiadas no los tienen.

El crecimiento de sus ventas, ingresos y patrimonios ha generado que estos GE coloquen en mayor proporción sus ganancias en paraísos fiscales o territorios extranjeros; este es un mecanismo adicional por el cual los GE aseguran su acumulación. Respecto de la salida de capital del país como transacciones que realizaron los GE, Campaña describe “En 2015 los datos oficiales de Ecuador registraron 200 grupos económicos, el número de integrantes en paraísos fiscales era 370 y el número de integrantes y empresas offshore relacionadas con grupos económicos que estaban registrados en Panamá papers fue de 349 (datos tomados del SRI, 2016)”.

Estos mecanismos descritos han propiciado el engranaje perfecto para el crecimiento sostenido, dinámico e importante de las arcas de estos GE durante 2007-2017; y a su vez evidencian su discurso vacío de su compromiso con el desarrollo del Ecuador.

La comercialización de los alimentos en Ecuador ha cambiado durante la última década y según la información que hemos revisado en esta investigación podemos predecir que los GE van a continuar creciendo tanto en concentración y acumulación como parte del sector agro-alimentario nacional.

Los orígenes nacionales, con excepción de la Corporación TIA, de estas empresas les han permitido legitimarse a través de estrategias de relaciones públicas como motores de la economía nacional y esto ha sido integrado en sus estrategias de buena imagen social.

Los GE que se han analizado en el presente documento, dan cuenta que a pesar de la baja en la economía que se vivió en los tres últimos años (2014 a 2016), no se han visto afectados en sus ingresos. Es más, ninguna de las compañías descendieron dentro de los rankings de crecimiento económico. Campaña realiza un análisis interesante al respecto, explica que en el 2006 había 62 GE en Ecuador cuyos ingresos representaron el 36,5% del PIB; para el 2015 los GE suben a 200 y sus ingresos representaron el 57,4% del PIB del país (Campaña 2017).¹⁴⁷

Por lo cual concluimos, no como un nuevo argumento pero como uno que tristemente coincide con otros análisis, de que durante la “revolución ciudadana” no se produjo ningún cambio sustancial y menos aún estructural en cuanto a la distribución de la riqueza entre la mayoría de la población ecuatoriana, en tiempo Moreno la esta dinámica se ha profundizado, como hemos presentado el Ecuador ahora es un Estado-empresarial.

Durante 2007 y 2017 los GE analizados no solo han afianzado como tales si no que han crecido territorialmente, han incrementado sus ganancias, y continúan definiendo las formas de vivir y los contenidos de consumismo de la mayoría de los ecuatorianos, conforme la lógica capitalista de consumo y muy distante de un buen vivir saludable y digno.

147. La Línea de Fuego. <<https://lalineadefuego.info/2017/04/18/los-50-principales-grupos-economicos-del-ecuador-por-isaias-campana-c/>>. Publicado 18 abril 2017.

Alternativas desde la Economía Popular y Solidaria

Una experiencia sólida

Un proyecto alternativo desarrollan los socios de la Cooperativa de Producción Agrícola, Ganadera y de Servicios de Alimentación para Vivir Mejor –PROGRASERVIV–. Es un modelo de gestión donde los socios son los propios trabajadores en la producción, transformación y comercialización de productos propios y de otras organizaciones que se basan en los conceptos y principios de la Economía Popular y Solidaria, fomentando el desarrollo social y económico de sus miembros y su entorno social, mediante el trabajo mancomunado.

GranSol se denomina este proyecto solidario y, en su trabajo diario, está regido por normativas y reglamentos propios que marcan el rumbo hacia una nueva economía y relaciones, donde prima la búsqueda del buen vivir y del bien común. Considerando y valorizando el trabajo digno y al ser humano sobre el capital. En este contexto se han articulado nuevas relaciones comerciales con pequeños productores y emprendedores de las diferentes regiones del país, al negocio comercial GRANSOL con relaciones de comercio justo y respeto.

Apuesta a la construcción de circuitos económicos solidarios, que intervienen en varias dimensiones: ecológicas, sociales, culturales y políticas que se basan en principios de solidaridad, reciprocidad, complementariedad y el cuidado de la vida, buscando satisfacer las necesidades humanas para asegurar la reproducción de la vida.

Es un proceso irreverente que lucha día a día por las economías populares y campesinas en contra de las grandes cadenas de alimentos que controlan los mercados, la tierra y el agua. Estamos seguros que estudios de esta naturaleza son aportes para identificar con claridad a los sectores que acumulan en base al despojo de nosotros, se diversifican y crecen en desmedro de nosotros. Por estas razones nosotros, GranSol, nos mantenemos en la construcción colectiva por un país con Economía Popular y Solidaria, cooperativismo y soberanía Alimentaria.

Gran Sol
Cooperativa de Economía Popular y solidaria

Referencias bibliográficas

- AGRIPAC S.A. (9 de Mayo de 2017). *Nuestra Historia*. Obtenido de AGRIPAC S.A.: <http://www.agripac.com.ec/es/nuestra-historia/>.
- (9 de Mayo de 2017). *Plan Maíz*. Obtenido de AGRIPAC S.A.: <http://www.agripac.com.ec/es/plan-maiz/>.
- (9 de Mayo de 2017). *Quiénes somos*. Obtenido de AGRIPAC S.A.: <http://www.agripac.com.ec/es/quienes-somos/>.
- Alcívar, J., Cajas, B., y otros. (2011). *Reseña del cantón Cnel. Marcelino Maridueña*. Guayaquil. AEI Alianza para el Emprendimiento y la Innovación del Ecuador (AEI). 2018. “Organigrama”. Modificado en 2018. <http://www.aei.ec/organingrama/>.
- Acosta, Alberto. “El correísmo. Un nuevo modelo de dominación burguesa”, en *El correísmo al desnudo*, varios Autores, Quito: Montecristi Vive, 2013.
- “Gran reacomodo capitalista de la economía. Enredos de la Involución ciudadana”, en *La restauracion conservadora del Correísmo*, varios Autores, Quito: Montecristi Vive, 2014.
- Andrade, Pablo. *La era neoliberal y el proyecto republicano*. Quito: Corporación Editora Nacional -Universidad Andina Simón Bolívar, 2009.
- Andrade, Xavier. «¿Cómo equilibrar el poder en el mercado?» *Ekos*, 2010.
- Andrade, Pablo. “Déjà vu: La economía política del retorno de la ISI en Ecuador”. *Universidad Andina Simón Bolívar* (Universidad Andina Simón Bolívar), 2015.
- Aragones, Nelson. *El Juego del Poder, de Rodríguez Lara a Febres Cordero*. Quito: Corporación Editora Nacional, 1985.
- Arcos, Carlos. “El Espíritu del Progreso: Los Hacendados en el Ecuador del 900”, en *Clase y Región en el Agro Ecuatoriano*, de Miguel Murmis, Quito: Corporación Editora Nacional, 1986.
- Arrighi, Giovanni, y Beverly J. Silver. *Caos y Orden en el sistema-mundo moderno*. Minnesota: Ediciones Akal, 1999.
- Arrighi, Geovanni. *Adam Smith en Pekín. Orígenes y fundamentos del siglo XXI*. Madrid: Akal, 2007.
- Ashley, J. 2010. African oil palm: impacts in Equador’s Amazon. Cultural Survival. <http://www.culturalsurvival.org/publications/cultural-survival-quarterly/ecuador/african-palm-oil-impacts-equadors-amazon>.
- Breilh, Jaime. 2014. *Estudio comparativo de los principales paradigmas sobre la determinación social de la salud y operacionalización de un modelo alternativo para investigación de modos de vivir saludables*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador. Repositorio digital.
- Basualdo, Eduardo M. *Sistema Político y Modelo de Acumulación en la Argentina*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes, 2002.

- BM y CFI. 2011. Marco Estratégico del Grupo Banco Mundial para su participación en el Sector del Aceite de Palma.
- Buitrón, Ricardo. 2001. “The case of Ecuador: Paradise in Seven Years?”, en *The Bitter Fruit of Oil Palm: Dispossession and Deforestation*. World Rainforest.
- Borón, Atilio. “El nuevo orden imperial y cómo desmontarlo”, en *Resistencias Mundiales: de Sattle a Porto Alegre*, de José Seoane y Emilio Taddei. Buenos Aires: CLACSO, 2001.
- Burns, Bradford E. *La pobreza del Progreso*. México: Siglo XXI, 1990.
- Campaña, Isaías. 2017. Los 50 principales grupos económicos del Ecuador. En *La línea de fuego*. Publicado el 18 de abril de 2017: <https://lalineadefuego.info/2017/04/18/los-50-principales-grupos-economicos-del-ecuador-por-isaias-campana-c/>.
- Cañas Benavides, Verónica. 2009. Conflicto Socio ambiental y laboral entre la comunidad Carondelet y la palmicultora Palmeras del Pacífico. Actores plurales y miradas diversas. Tesis previa obtención de Maestría en Ciencias Sociales. Flacso. Quito
- CEDIS, 1986. *Los Grupos monopólicos en el Ecuador*, Quito: CEDIS.
- CORPEI. 2014a. Producto 2. Diagnóstico de la Cadena de la Palma Aceitera. Plan de Mejora Competitiva de la cadena de la Palma Aceitera.
- CORPEI. 2014b. Producto 3. Plan Estratégico y Hoja de ruta de la cadena de palma aceitera. Plan de Mejora Competitiva de la cadena de la Palma Aceitera.
- CDES, Centro de Derechos Económicos y Sociales. *Participación en ventas de principales empresas agrarias y agroindustriales: 2009-2013* [en línea]. Base de datos procesada por CDES y disponible en www.cdes.org.ec, obtenida por solicitud a Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2015.
- CEPAL. (2013 [1954]). *El desarrollo económico del Ecuador*. México: CEPAL.
- Ecuador, C. C. (2017). Obtenido de <http://doc.corteconstitucional.gob.ec:8080/alfresco/d/d/workspace/SpacesStore/c179ccc1-6d90-4773-b499-fc35182f261a/2637-17-ep-auto.pdf?guest=true>.
- Camp, Roderic AI. *Las Elites del Poder en México*. México: Siglo XXI, 2006.
- Cardoso, Fernando H. “Las Elites empresariales en América Latina”, en *Elites y Desarrollo en America Latina*, S. M. Lipset y A. E. Solari. Buenos Aires: Paidós, 1971.
- Cardoso, Fernando Henrique. *Teoría da dependência ou análise concretas de situações de dependência*. Santiago de Chile: CEPAL, 1970.
- Chiriboga, Manuel. *Jornaleros, grandes propietarios y exportación cacaotera 1790-1925*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar-Corporación Editora Nacional, 2013 .
- Conaghan, Catherine. *Industrialists and the reformist interregnum: dominant class behavior and ideology in Ecuador*. Yale: Universidad de Yale, Cambridge. Tesis Doctoral, 1983.
- Coronel Feijóo, Rosario. *Poder Local entre la Colonia y la República Riobamba 1750-1812*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar-Corporación Editora Nacional, 2015.
- Correa Sutil, Sofía. *Con las riendas del poder, la Derecha Chilena en el siglo XX*. Santiago de Chile: Sudamericana, 2004.

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

- Cruz Jiménez, Francisco. *Los Juniors del Poder*. México: Planeta Mexicana, 2014.
- Cueva, Agustín. *El Proceso de Dominación Política en el Ecuador*. Quito: ediciones solitierra, 1973.
- Corporación El Rosado. 2017. <<https://www.elrosado.com/>>.
- Corporación Favorita, 2017. Área Comercial. <<http://www.corporacionfavorita.com/marcas/>>.
- . 2017. *Historia de Corporación Favorita*. <<http://www.corporacionfavorita.com/portal/es/web/favorita/historia>>.
- . 2017. *Mall El Jardín*. <<http://www.corporacionfavorita.com/marcas/area-inmobiliaria/mall-el-jardin/>>.
- . 2017. *Marca Propia*. <<http://www.corporacionfavorita.com/portal/es/web/favorita/marca-propia>>.
- . 2017. *Marcas y área industrial de Corporación Favorita*.
- . 2017. *Inversionistas y accionistas*. <<http://www.corporacionfavorita.com/inversionistas-accionistas/>>.
- . *Acerca de Corporación Favorita C.A.* <<http://www.corporacionfavorita.com/acerca-de/>>.
- . 2018. “Corporación Favorita Sostenibilidad”. Modificado en 2018. <<http://www.corporacionfavorita.com/marcas/area-industrial/>>.
- Corporación El Rosado. 2018. “Quiénes Somos”. Modificado en 2018. <<https://www.elrosado.com/Home/InternaG>>.
- Corporación TIA. 2016. “TIA: Un Negocio Sostenible” diciembre 2016. <<http://www.corporativo.tia.com.ec/rsc/tia-un-negocio-sostenible>>.
- . 2016. “Campaña Menos Fundas más Vida reconocida a nivel de Latinoamérica” agosto 2016. <<http://www.corporativo.tia.com.ec/content/campaña-menos-fundas-más-vida-reconocida-nivel-de-latinoamérica>>.
- . 2018. “Responsabilidad Social”. Modificado en 2018. <<http://www.corporativo.tia.com.ec/responsabilidad-social>>.
- Consortio Ecuatoriano para la Responsabilidad Social (CERES). 2016. “Nuestros Miembros” Modificado en 2016. <<http://www.redceres.com/nuestros-miembros>>.
- Dallanegra Pedraza, Luis. “Perspectiva de las relaciones internacionales sobre el futuro del capitalismo y el orden mundial”, en *Los principales autores de las escuelas de la geopolítica en el mundo*, Leopoldo Augusto González Aguayo. México: Ediciones Gernika, 2011.
- Dávalos, Pablo. *Alianza PAIS o la Reinención del Poder*. Bogotá: Ediciones desde abajo, 2014.
- De la Torre, Patricia. *Patrones y Conciertos una hacienda serrana*. Quito: Corporación Editora Nacional-ABYA-YALA, 1989.
- De la Torre Aráuz, Patricia. *Stato Nostro, La cara oculta de la beneficencia en el Ecuador*. Quito: Ediciones ABYA-YALA, 2004.
- Domhoff, G. William. *¿Quién gobierna Estados Unidos?* México: Siglo XXI editores, 1969.
- El Telégrafo. 2014. *La Favorita lidera el ‘Top 10’ de las empresas*. <<http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/la-favorita-lidera-el-top-10-de-las-empresas>>. Publicado 17 de febrero de 2014.

- . 2015. “Mercado nacional busca proveedores para sustituir productos importados”. 4 de abril 2015”. <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/mercado-nacional-busca-proveedores-para-sustituir-productos-importados>.
- EKOS. (2017). *Ranking Mejores Empresas*. Recuperado el 12 de enero de 2018, de <http://www.ekosnegocios.com/empresas/RankingEcuador.aspx>.
- . (13 de Mayo de 2016). *Revista Ekos*. Obtenido de Cinco décadas de próspera pesca: <http://www.ekosnegocios.com/Negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=7585>.
- . *Los Colosos de la Economía Nacional*. Informe Anual, Quito: Revista Ekos, 2010.
- ENSANU. (Encuesta Nacional de Salud y Nutrición). 2012. Ministerio de Salud Pública del Ecuador. Quito: MSP
- Espinosa, Roque. *Desmemoria y Olvido*. Quito: Corporación Editora Nacional - Universidad Andina Simón Bolívar, 2014.
- . (2000). *La producción arrocerca en el Ecuador 1900-1952*. Quito: UASB.
- Expreso. (29 de Noviembre de 2014). *Expreso.ec*. Obtenido de http://www.expreso.ec/historico/industriales-piden-una-alianza-al-gobierno-JDGR_7343927.
- Fierro Carrión, Luis. *Los Grupos Financieros en el Ecuador*. Quito: Centro de Educacion Popular, CEDEP 1991.
- Forbes. “The World’s Billionaires Ranking”. *Forbes*, 2015 .
- Foro Economico Mundial. *Informe*. Resoluciones de la Asamblea Anual, Davos: Foro Económico Mundial, 2014.
- Finlandia, E. d. (29 de noviembre de 2009). *Embajada de Finlandia, Lima*. Recuperado el 10 de octubre de 2017, de <http://www.finlandia.org.pe/public/default.aspx?contentid=181276&nodeid=38045&contentlan=9&culture=es-ES>.
- Fierro Carrión, Luis. 1991. *Los Grupos Financieros en el Ecuador*. Quito: Centro de Educación Popular CEDEP
- Guerrero, Andrés. *La Semántica de la Dominación: el concertaje de indios*. Quito: Ediciones Libri Mundi, 1991.
- . *Las Oligarquías del Cacao: Ensayo sobre la Acumulación Originaria en el Ecuador*. Quito: El Conejo, 1980.
- GAD Municipal del Cantón Coronel Marcelino Maridueña. (2014). *Actualización del Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial 2014 - 2019*. Marcelino Maridueña, Guayas.
- Hanson, David. *Political decision making in Ecuador: the influence of business groups*. Florida: Universidad de Florida, Miam. Tesis Doctoral, 1971.
- Houtart, Francois. “El Ecuador de 2015: el agotamiento de un modelo en un contexto de crisis mundial”, en *Linea de Fuego*, 2015.
- Hard, Michael y Negri, Antonio. 2004. *Multitud*. Buenos Aires: Debate.
- Harvey, David. 2003. *El nuevo imperialismo, cuestiones de antagonismo*. Madrid: Akal.

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

- Industrias, R. (8 de Septiembre de 2016). *Revista Industriaa Agosto*. Recuperado el 10 de octubre de 2016, de https://issuu.com/industrias/docs/revista_industrias_9bf57514a14a05/45.
- Kindleberger, Charles P, y Aliber Robert Z. *Manías, pánicos y cracs: historia de las crisis financieras*. Ariel Economía, 2012.
- Klein, Naomi. *NO LOGO*. Barcelona: Ediciones Paidós Ibérica, S.A., 2005.
- Laarrea, Carlos. *Hacia una historia ecológica del Ecuador, propuestas para el debate*. Quito: Corporación Editora Nacional, 2006.
- Lazzarini, Sérgio G. *Capitalismo de Laços*. Sao Paulo: Elsevier, 2010.
- Lasso, Geovanna. 2012. *Factors affecting the expansion of oil-palm plantations in Ecuador: deforestation and socio-cultural impacts*. Disertación de maestría. Kent University.
- Lasso, Geovanna y Patrick Clark. 2016. “Soberanía alimentaria, modernización y neodesarrollismo: las contradicciones de la política agraria en el Ecuador de la Revolución Ciudadana”, en Le Quang Matthieu (Ed.). *La Revolución ciudadana en escala de grises: avances, continuidades y dilemas*. Editorial IAEN. Quito.
- La Fabril. 2017. Prospecto de Oferta Pública. Sexta emisión de Obligaciones. La Fabril S.A.
- . 2013-2014. Memorias de sostenibilidad corporativa. Grupo La Fabril.
- Líderes. (2012). *Revista Líderes*. Recuperado el octubre de 2017, de <http://www.revistalideres.ec/lideres/anos-grupo-destinara-usd-61.html>.
- Machado, Decio. *Las élites económicas: los verdaderos beneficiarios del Gobierno de Rafael Correa*. s.f.
- Maya, Eugenia. 2015. *Etiquetado semáforo. Estudio de impacto en la compra de bebidas procesadas en el barrio San Carlos de la ciudad de Quito*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar. Sede Ecuador. Repositorio digital.
- Machado, Decio. “Las Elites económicas: los verdaderos beneficiarios del gobierno de Rafael Correa”, en *Vientos del Sur* 5, 2012.
- Mantilla, Sebastian; Mejía, Santiago. *Balance de la Revolución Ciudadana*. Quito: Planeta, 2012.
- Mason, Edward S. *The Corporation in Modern Society*. Cambridge: Harvard University Press, 1959.
- Mazzuca, Sebastian L. “Legitimidad, Autonomía y Capacidad: Conceptualizando (una vez más) los poderes del Estado”. *Ciencia Política Universidad Católica de Chile vol.32 No 3*, 2012: 545-561.
- Michels, Robert. *Los Partidos Políticos, Vol 1*. Buenos Aires: Amorrortu, 2010.
- Moncada Sánchez, José. *Ecuador, estructura productiva, descentralización y neoliberalismo*. Quito: Ediciones la Tierra, 2010.
- Murmis, Miguel. “Introducción”. en *Clase y Región en el Agro Ecuatoriano*, de Miguel Murmis, 11-17. Quito: Corporación Editora Nacional, 1986.

- Marketing Activo. 2016. “US\$ 4.5 Millones Suma Corporación Favorita a la Ayuda Humanitaria en Ecuador”. <<https://marketingactivo.com/us-4-5-millones-suma-corporacion-favorita-a-la-ayuda-humanitaria-en-ecuador/2016/04/19>>./
- Mega Santa María S.A. <<http://www.santa-maria.com.ec/>>.
- MERCO (Monitor Empresarial de Reputación Corporativa) 2018. <<http://www.merco.info/es/decalogo>>.
- Mero, H. J. (2013). *Diseño Organizacional de la Empresa Negocios Industriales NIRSA*. La Libertad: Universidad Estatal Península de Santa Elena.
- Moreno, R. (2012). *Mecanización agraria en Ecuador*. Quito: Tesis previa a la obtención del título de Magíster en Negocios Internacionales. UIE.
- North, L. (1985). “Implementación de la política económica y la estructura del poder político en el Ecuador”, en L. Lefebver, *La economía política del Ecuador. Campo, región y nación*. Quito: Corporación Editora Nacional.
- Navarro Jiménez, Guillermo. *Los Poderes Facticos II parte*. Quito: Ediciones Zittra, 2006.
- . *La concentración de capitales en el Ecuador*. Quito: Ediciones Solitierra, 1976.
- North, Liisa. “Implementación de la Política Económica y la Estructura del Poder Político en el Ecuador”, en *La Economía Política del Ecuador, Campo, Región, Nación*, Louis Lefebver. Quito: Corporación Editora Nacional, 1985.
- . “Militares y Estado en Ecuador ¿construcción militar y desmantelamiento civil?”, en *Iconos* No. 26, 2006: 86-95.
- Notaría 30, Guayaquil. Escritura, 2011 (junio de 2011).
- Núñez Sánchez, Jorge. “Familias, elites y sociedades regionales en la Audiencia de Quito 1750-1822”, en *Historia de la Mujer y la Familia*, Jorge Núñez Sánchez. Quito: Editora Nacional, 1991.
- Ortiz Villacis, Marcelo. *El control del Poder, Ecuador 1966-1984*. Quito: San Pablo, 1984
- Ospina, Pablo. “Protesta social, crisis económica y escenario político Ecuador, junio y julio de 2015”. Análisis de coyuntura, Quito: Centro Ecuménico de Proyectos, 2015.
- . “La revolución ciudadana en el Ecuador 2007-2012”, en *Promesas en su laberinto, Cambios y continuidades en los gobiernos progresistas en América Latina*, Edgardo Lander, Carlos Arze, Javier Gómez, Pablo Ospina y Víctor Álvarez. La Paz: Instituto de Estudios Ecuatorianos (IEE) / Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA) / Centro Internacional Miranda (CIM), 2013.
- Pareto, Vilfredo. *La transformación de la democracia*. Río Negro, Argentina: Edersa, 1985.
- Olivera, P. (2010). *El mercado de la maquinaria agrícola en Ecuador*. Quito: Oficina Económica y Comercial de la Embajada Española en Quito.
- Pástor, Carlos. 2016. *Los Grupos económicos en el Ecuador*. Quito: Ediciones la Tierra.
- . *Ley de Tierras, el debate y las organizaciones campesinas*. Quito: Ediciones la Tierra, 2014.

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

- Pesquería, C. N. (22 de Noviembre de 2017). Obtenido de <https://camaradepesqueria.com/nirsa-60-an%CC%83os-exito-real/>.
- Primer Ecuador. 2018. “Primer Ecuador Misión”. Modificado en 2018. <http://www.primeroecuador.com>.
- Quintero, Rafael; Silva, Erika. *Ecuador Una Nación en Ciernes Tomo II*. Quito: Editorial Universitaria, 2001.
- . “Región y representación política en el Ecuador contemporáneo 1939-1959”, en *La Cuestion Regional y el Poder*, de Rafael Quintero. Quito: Corporación Editora Nacional, 1991.
- . *Ecuador Una Nación en Ciernes Tomo I*. Quito: Universitaria, 2001.
- Revista Ekos (2012). *Grupos Económicos: Los Colosos de la Economía Nacional*.
- . (2016). *Corporación Favorita C.A. acumula 14 000 accionistas*. <http://www.revistalideres.ec/lideres/corporacion-favorita-accionistas-empresas-empleos.html>, publicado 11 de abril de 2016.
- Revista Líderes (2017). *La cadena de retail que nació en una bodega del centro de Quito* <http://www.revistalideres.ec/lideres/cadena-retail-nacio-bodega-centro.html>, publicado 10 noviembre de 2017.
- . 2015. “Cincuenta pequeños productores a la caza de grandes clients”. 22 de septiembre de 2015. <http://www.revistalideres.ec/lideres/pequenos-productores-buscan-grandes-clientes.html>.
- Rubio, Blanca. *El dominio del hambre*. México: Universidad Autónoma de Chapingo-Colegio Posgraduados: Universidad Autónoma Zacatecas, 2014.
- Saltos, Napoleón. “Políticas y Modelos Agrarios en el Ecuador: entre la modernización y la reforma”, en *Línea de Fuego*, 2011.
- . “TLCs de tercera Generación”, en *Línea de Fuego*, 2015.
- Schneider, Ben Ross. *Business Politics and the State in Twentieth-Century Latin America*. Cambridge University Press: New York, 2004.
- Seymour, Martin Lipset. “Elites, Educación y Función Empresarial en América Latina”, en *Elites y Desarrollo en América Latina*, de S. M. Lipset y A. E. Solari. Buenos Aires: Paidós, 1971.
- Silva Charvet, Erika. *Identidad Nacional y poder*. Quito: Ediciones Abya-Yala, 2004.
- Svampa, Maristella. “Consenso de los Commodities y lenguajes de valoración en América Latina”, en *Nueva Sociedad No. 244*, 2013: 30-46.
- Sarmiento, Y, y Díaz, G. (febrero de 2005). Análisis económico del sector azucarero ecuatoriano: relación de la producción con el capital y el trabajo. Guayaquil.
- Superintendencia de Compañías, Seguros y Valores. (2016). *Superintendencia de compañías, valores y seguros*. Recuperado el 10 de octubre de 2017, de <http://www.supercias.gob.ec/portalscv/>.
- . 2018. <http://www.supercias.gob.ec/portalscv/>
- . Resolución Nro. 8704, 8704, de 1 de junio de 1978.

- Superintendencia de Control de Poder de Mercado (SCPM). 2014. “Manual de Buenas Prácticas Comerciales para el Sector de los Supermercados y/o Similares y sus Proveedores”. Resolución 75, Superintendencia de Control de Poder del Mercado, Republica del Ecuador, Quito.
- SRI. 2016. Grupos Económicos. Conformación y comportamiento tributario. Quito.
- Unda, Mario y Ellis Bethania. “Burguesía ciudadana, nueva hegemonía, nueva alianza de clases”, en *Revista R*, 2010: 19-31.
- TONI, CA. (s.f.). *Toni Corp*. Recuperado el 6 de octubre de 2017, de <http://www.tonicorp.com/toni.html>.
- . (2010). *TONISA*. Recuperado el 12 de Enero de 2018, de http://www.tonisa.com/Files/Layout_Images/flash/Ecuador_Toni_SPI_ES.pdf.
- Tiendas Industriales Asociadas Tía S.A. 2018. *Sucursales Tía*. <http://www.corporativo.tia.com.ec/locales>.
- Torres, Elena. 2016. *Propuesta de un modelo de gestión de clientes, aplicable a una cadena de autoservicio de consumo conforme a la norma ISO 10002:2004 y al mercado relacional*. Tesis para la obtención del título de magíster en administración de empresas con mención en gerencia de calidad y productividad, Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Thorp, Rosemary. *Pogreso, pobreza y exclusión. Una mirada económica de América Latina en el siglo XX*. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo, 1998.
- Unda, Mario, y Ellis Bethania. “Burguesía ‘ciudadana’, nueva hegemonía, nueva alianza de clases”, en *revista R*, 2010: 19-31.
- Univero, E. (30 de enero de 2016). Recuperado el 10 de octubre de 2017, de <http://www.eluniverso.com/noticias/2016/01/30/nota/5375221/alarcon-dirige-ahora-industriales-pais>.
- Vázquez Huamán, Enrique. *Estrategias del Poder. Grupos económicos en el Perú*. Lima: Universidad del Pacífico, 2002.
- Velázquez Vadillo, Fernando. *El Financiamiento Bancario de las Empresas Industriales en México*. México: Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco, 2006.
- Villavicencio, Arturo. *Innovación Matriz Productiva y Universidad. Por qué Yachay es una estrategia equivocada*. Quito: Corporación Editora Nacional, 2014.
- V. R. P. (20 de Junio de 2016). *Plan V*. Recuperado el 16 de Enero de 2018, de <http://www.planv.com.ec/investigacion/investigacion/caso-isaias-quien-paga-platos-rotos>
- Vanoni-Martínez, Giuseppe y Rodríguez-Romero, Carlos (2016). Los conglomerados empresariales en el Ecuador: un análisis histórico, económico y político. En *CENES*, Volumen 36 - N° 63, enero-junio 2017. 247-278.
- Vásquez, P. (2012). *Plan de negocios para importación de consumo de neumáticos para maquinaria agrícola*. Quito: Tesis previa a la obtención del título de Ing. Comercial. ESPE.
- Welle, Jonathan. 2015. “Shared Value in Ecuador: Corporación Favorita.” M-RCBG Associate

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

Working Paper Series. No. 43. Mossavar-Rahmani Center for Business & Government. Kennedy School of Government, Harvard University, Cambridge, USA.

Weber, Max. *El protestantismo ética y espíritu del capitalismo*. México: Fondo de Cultura Económica, 2012.

Whitehead, Laurence. *Latin America A New Interpretation*. New York: Palgrave MacMillan, 2010.

Whitehead, Laurence. *Democratización Teoría y Experiencia*. México: Fondo de Cultura Económica, 2011.

Periódicos, revistas y reportes digitales

- El enfoque es la clave de un negocio (Marzo 22, 2017) *Revista Líderes*. Recuperado de <http://www.revistalideres.ec/lideres/enfoque-clave-negocio-conferencias-juancarlosserrano.html>.
- Francisco Boloña Holm asume como Director de Arcgold del Ecuador (Julio 30,2015) *Revista América Economía*. Recuperado de: <http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=956https://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/van-y-vienen/francisco-bolona-holm-asume-como-director-general-de-mcdonald-s-en>.
- Cultura Corporativa. McDonald´s Ecuador (Oct 01,2012) *Revista Ekos*.
- Nos visitó: Francisco Boloña Holm. Manager Director Mc. Donald´s Ecuador (Octubre 30, 2017) Recuperado de: <http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=9805>.
- Empresas generaron \$1.100 millones en utilidades en 2012. (Abr 16,2014) *Noticiero Ecuador Inmediato*. Recuperado de: http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=2818760636.
- Jóvenes protestan por utilidades (abril 15, 2014) diario *El Telégrafo*. Recuperado de: <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/sociedad/4/jovenes-protestan-por-utilidades>.
- Deducción de publicidad del 4%, dice reglamento (enero, 3,2015), diario *El Universo*. Recuperado de: <https://www.eluniverso.com/noticias/2015/01/03/nota/4394541/deduccion-publicidad-4-dice-reglamento>.
- El grupo KFC es dueño de 15 franquicias en Ecuador (octubre, 13, 2014), diario *El Telégrafo*. Recuperado de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/el-grupo-kfc-es-dueno-de-15-franquicias-en-ecuador>.
- Ferro X. (2011) Marcas globales de éxito en Ecuador. *Revista Ekos*. Recuperado de <http://www.ekosnegocios.com/marcas/material/pdfCapitulos/5.pdf>.
- Los grupos económicos más grandes del país (2016). *Revista Gestión*. Recuperado de http://www.revistagestion.ec/sites/default/files/import/legacy_pdfs/267_002.pdf.
- Reglamento de Bares Escolares del Sistema Nacional de Educación (2014). Recuperado de: <http://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/12/A-0514-Reglamento-de-bares-escolares-del-sistema-nacional-de-educacion.pdf>.
- Palma N. (agosto, 30, 2014) Rafael Correa habla de un impuesto a la ‘comida chatarra’.

- Diario *El Universo*. Recuperado de: <https://www.eluniverso.com/noticias/2014/08/30/nota/3601461/correa-habla-impuesto-comida-chatarra>.
- Business Report INT FOOD SERVICES, (2018) Euromoney Institutional Investor Company.
 - Business Report ARCGOLD DEL ECUADOR S.A, (2018) Euromoney Institutional Investor Company.
 - KFC apoya Programa mundial de alimentos (2016). Diario *El Tiempo*. Recuperado de: <http://www.eltiempo.com/ec/noticias/empresarial/11/368128/kfc-apoya-programa-mundial-de-alimentos>.
 - INT FOOD Corp. Fideicomiso Segunda Titularización de flujos Futuros de Fondos, (2008). Recuperado de: <https://es.scribd.com/document/90066328/Segunda-Tit-Int-Food-Services>.
 - Al menos 18 grupos económicos de Ecuador contrataron con Mossack Fonseca (2016), diario *El Telégrafo*. Recuperado de: <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/40-corporaciones-contrataron-bufetes-panamenos>.
 - Transferencias realizadas que causan Impuesto a la Salida de Divisas (2016). Diario *El Telégrafo*. Recuperado de: <https://www.eltelegrafo.com.ec/images/cms/EdicionImpresa/2016/Mayo/09-05-16/09-05-16-tema-info2.jpg>.
 - Grupo KFC recaudó \$ 22.033 a beneficio de Fundación Triada (2018), *revista Gestión*. Recuperado de: <https://www.revistagestion.ec/index.php/empresas/grupo-kfc-recaudo-22033-beneficio-de-fundacion-triada>.
 - Grupo KFC donará 60.000 comidas a las zonas afectadas (2016), *noticiero Teleamazonas*. Recuperado de <http://www.teleamazonas.com/2016/04/grupo-kfc-donara-60-000-comidas-las-zonas-afectadas/>.
 - Hutchison, C (2010) Fried Chicke for the Cure?. *ABCnews*, Medical Unit. Recuperado de: <http://abcnews.go.com/Health/Wellness/kfc-fights-breast-cancer-fried-chicken/story?id=10458830>.
 - 59 grupos económicos del Ecuador tendrían vínculos con paraísos fiscales. (2016), diario *El Telégrafo*. Recuperado de: <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/59-grupos-economicos-del-ecuador-mantienen-vinculos-con-paraisos-fiscales>.
 - Grupos económicos con integrantes domiciliados en paraísos fiscales y publicados en Panama Papers, SRI,(2016), diario *El Telégrafo*, recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:kOZ-g5ej1AoJ:www.sri.gob.ec/DocumentosAlfrescoPortlet/descargar/1585df51-2594-45f6-a52b-b8d3015e2eda/Grupos%2Becono%25B4micos%2Bcon%2Bintegrantes%2Bdomiciliados%2Ben%2Bparai%25B4sos%2Bfiscales%2By%2Bpublicados%2Ben%2BPanama%25B4%2BPapers.pdf+%cd=2&hl=es&ct=clnk&gl=ec>.

Investigaciones y disertaciones

- Illescas A. (2011) *Estudio de Factibilidad para establecer un local de Mc. Donald´s en la ciudad de Santo Domingo capital de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas* (Tesis de Pregrado),

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

- recuperado de: [repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/4777/TESIS-PUCE %204538sr%20\(2\).pdf](http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/4777/TESIS-PUCE%204538sr%20(2).pdf).
- Villarreal J. (2007) *Estudio de Factibilidad para la elaboración de papa prefrita congelada* (Tesis de Pregrado), recuperado de <http://repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/737/1/86304.pdf>.
 - Benavides R. e Hidalgo P. (2015) *Diseño e implementación de un modelo de inclusión laboral de personas con discapacidad en grupo KFC* (Tesis de Pregrado), recuperado de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/9188/1/UPS-QT06714.pdf>.
 - Sin Autor, sin título. Recuperado de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/5026/T-PUCE-5251%281%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
 - Velasco O. (2005) *Estudio de factibilidad para la apertura de una nueva sucursal de la multinacional Kentucky Fried Chicken KFC en la ciudad de Ambato* (Tesis de Pregrado), recuperado de <https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/4498/1/T-ESPEL-0341.pdf>.
 - Peñafiel J. (2011) *Análisis del proceso de gestión administrativa y clima organizacional en la franquicia Kentucky Fried chicken KFC en el Distrito Metropolitano de Quito*. (Tesis de Pregrado), recuperado de <https://es.scribd.com/doc/132936800/Kfc-en-Quito>.
 - Perfil de mercado en franquicias en Ecuador, promperu. Recuperado de: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/818559657rad97081.pdf>.

Sitios web

- Trace your food back to the source. Recuperado de: <https://www.mcdonalds.com/us/en-us/about-our-food/meet-our-suppliers.html>.
- Listado de emisores, Bolsa de Valores Quito. Recuperado de: <http://www.bolsadequito.info/inicio/prospectos/listado-de-emisores/>.
- Listado de emisores, Bolsa de Valores Guayaquil. Recuperado de: <https://www.bolsadevaloresguayaquil.com/emisores.asp>.
- World Hunger Relief. Recuperado de: <http://www.yumcsr.com/community/world-hunger-relief.asp>.
- Environment in Action. Recuperado de: <http://www.yumcsr.com/environment/environment-action.asp>.
- <http://www.yumcsr.com/environment/recognition-rankings.asp>.
- <http://www.yumcsr.com/community/harvest.asp>.
- <https://info.kfc.com.ec/telefonos/>.
- <https://espanol.kfc.com/about/responsibility>.
- http://www.tonisa.com/Files/Layout_Images/flash/Ecuador_Toni_SPI_ES.pdf.
- Auditoría de Filanbanco. <https://tupiwire.files.wordpress.com/2011/05/34-annex-39-ex-16-2001.pdf>.

Los Grupos Económicos Agroalimentarios

- Filanbanco . <<http://www.eldiario.ec/noticias-manabi-ecuador/98212-agd-resolvio-desincautar-cuatro-empresas/>>.
- Información Toni. <http://www.tonisa.com/Files/Layout_Images/flash/Ecuador_Toni_SPIES.pdf>.
- María Gloria Alarcón. <<http://diccionario.sensagent.com/Mar%C3%ADa%20Gloria%20Alarc%C3%B3n/es-es/>>.
- Noticias AGD. <<https://www.lahora.com.ec/noticia/746440/home>>.
- Caso Isaías. <<http://perseguidospoliticosecuador.blogspot.ca/p/caso-isaias.html>>.
- AGD. <http://www.isaiasfilanbancocase.com/index1_htm_files/RESOL%20AGD-UIO-GG-2008-12.pdf>.
- AGD devuelve a Toni. <http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=92958>.
- <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=kJV0N0caZ8IC&oi=fnd&pg=PA13&dq=nestle+compania&ots=_ckHfn-Ldw&sig=R6QlQs_WwT-t0GZOx5BiYf3R6nA#v=onepage&q=nestle%20compania&f=false>.

Revistas

- Especial Líderes (17/09/07, No. 36)
- VISTAZO (febrero 26 / 2016, No. 1164)
- GESTION (No. 252, 06/2015)

Informes:

- CEDIS, *Los Grupos Monopólicos en el Ecuador*, 1986
- Ospina Peralta, Pablo. *Grandes empresas, crisis económica y revolución ciudadana. Informa de coyuntura, noviembre*: CEP, 2015.
- Herrera, Stalin; Sánchez, Paola; Iturralde, Pablo; Latorre, Sara. ¿A Quién le importa los Guayacanes? Acumulación, Gobierno y conflictos en el campo. Quito: IEE-CEDES, 2011.
- Servicio de Rentas Internas, *Listado de grupos económicos del Ecuador*. Quito: SRI, 2015.

Equipo de investigación

Anahí Macaroff: Licenciada en Antropología por la UNR, Argentina y master en Ciencias Sociales por FLACSO-Ecuador. Investigadora asociada al Instituto de Estudios Ecuatorianos y miembro de la Red de Saberes. Ha investigado temas de violación de derechos laborales en el sector bananero; influencia política de las élites; impacto de los acuerdos comerciales y el libre comercio en el sector agrícola y campesino; memoria social; comunicación y educación popular; gestión cultural; desigualdades y violencia de género. Actualmente es Coordinadora del Parque Urbano Cumandá, un espacio que combina las artes, el deporte, la cultura desde un enfoque comunitario.

Andrea Bonilla: PhD en Economía por la Universidad de Lyon, Francia y magíster en Moneda, Finanzas y Gobernanza con especialización en Macroeconomía por la Escuela Normal Superior de Lyon, Francia. Realizó sus estudios de pregrado en la Escuela Politécnica Nacional del Ecuador obteniendo el título de Ingeniera en Ciencias Económicas y Financieras, con la mención honorífica *summa cum laude*. Actualmente, es profesora-investigadora en la Facultad de Economía Cuantitativa de la Escuela Politécnica Nacional. Ha sido profesora en la Universidad Lumière Lyon 2 y es miembro asociado del laboratorio de investigación de Teoría Económica GATE - CNRS (Groupe d'Analyse et de Théorie Economique) de Ecully-Francia.

Camilo Baroja: Ingeniero geógrafo de la Universidad Católica del Ecuador. Trabajó como coordinador en procesos de levantamiento de información cartográfica para los beneficiarios del Registro Social (Bono de Desarrollo Humano). Actualmente se encuentra realizando una serie de investigaciones en la Unidad de Información Socio Ambiental de la Universidad Andina Simón Bolívar, vinculadas con problemáticas socio ambientales, herramientas participativas de análisis espacial y procesos continuos de espacialización de un sinnúmero de indicadores socio económicos a diferentes niveles espaciales (provincia, cantón, parroquia y sector censal).

David Singaña: Ingeniero en Ciencias Económicas y Financieras por la Escuela Politécnica Nacional, licenciado en Economía con mención en Economía Aplicada y Gestión por la Universidad Jean Monnet de Saint Etienne. Su investigación se ha centrado en el tema de la productividad agrícola y sus implicaciones como eje de la política pública agraria.

Esteban López: Doctor (en curso) Historia de los Andes, por FLACSO Ecuador 2018-2021. Magister Antropología, por FLACSO, Ecuador, 2012-2015. Sociólogo con mención en Ciencia Política por la Pontificia Universidad Católica del Ecuador 2011. Estudios sobre el régimen de hacienda en el Ecuador, campesinado, vinculado a temas de salud rural y proyectos sociales.

Fernanda Gando: Ingeniera en Geografía y Desarrollo Sustentable, con mención en Ordenamiento Territorial, Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Máster en Dinámica de Sistemas, Universiteti Bergen, Noruega, 2010. Ha coordinado programas y proyectos en las áreas de planificación y ordenamiento territorial, desarrollo local, política pública, nuevas ciudades, innovación urbana, financiamiento para el desarrollo, responsabilidad social, organismos multilaterales y de cooperación.

Gabriela Ron: Ingeniera en Ciencias Geográficas y Desarrollo Sustentable con mención en Ordenamiento Territorial por la Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Ha trabajado como analista de sistemas de información geográfica, infraestructura de datos espaciales; y, técnica encargada de la generación de mapas temáticos y demás instrumentos territoriales necesarios para la implementación espacial de varios proyectos tanto en sector público como en sector privado. Actualmente se desempeña como Gestora de Proyectos del Instituto de Investigaciones Económicas de la PUCE.

Geovanna Lasso: Licenciada en Ciencias Biológicas por la Universidad Católica del Ecuador, Master en Conservación y Desarrollo Rural por el Instituto Durrel de Conservación y Ecología (DICE), de la Universidad de Kent, Inglaterra. Actualmente se encuentra finalizando sus estudios doctorales en el Instituto de Ciencia y Tecnología Ambientales (ICTA) de la Universidad Autónoma de Barcelona, cuya investigación se centra en la disputa de territorios en torno a la soberanía alimentaria, las estrategias de poder vinculadas al modelo capitalista, las estrategias de resistencia vinculadas al movimiento agroecológico, y los procesos de re y des-territorialización que esta disputa desencadenan.

Gianina Zamora: Ingeniera geógrafa, maestría en gestión de información geográfica y en estudios socio ambientales, Phd(c) Salud Colectiva, Ambiente y Sociedad. Especialista en la gestión territorial, análisis de políticas con enfoque de territorio, territorio y salud, con experiencia en: investigación-docencia; coordinación de proyectos (a nivel nacional y de la región Andina). Miembro Nacional de la Comisión de Geografía del IPGH- Ecuador. Línea de investigación: Gestión territorial; geografía política; segregación socioespacial; resiliencia climática; geografía y salud.

¿Quién decide lo que producimos, exportamos y consumimos?

Heidi Cepeda: Magister en Mercadotecnia por la Escuela Superior Politécnica del Ejército, Ingeniera comercial por la Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Docente universitaria en la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Central del Ecuador; docente en la Facultad de Ciencias Administrativas de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Ensayo publicado en el libro “Los 500 años y los jóvenes” por Corporación Editora Nacional. Consultora independiente en investigación de mercados con énfasis en métodos cuantitativos. Comprometida con labores sociales y causas humanitarias.

Melissa Ramos: Socióloga, con estudios en jurisprudencia, maestrante de la Universidad Andina Simón Bolívar. Investigadora en temas agrarios, desde la sociología jurídica, políticas públicas e interculturalidad. Temas específicos sobre tierras, territorios y medios de vida. Coordinadora de varios proyectos e investigaciones.

Nataly Torres: Docente e investigadora de la Carrera de Sociología de la Universidad de Cuenca. Ha trabajado temas de soberanía alimentaria, cuestión agraria, política fiscal, género y educación pública, conflictos socio ambientales y territoriales en contextos extractivos, entre otros. Es integrante del Colectivo de Geografía Crítica del Ecuador y Yasunidos Guapondelig.

Paola Maldonado Tobar: Geógrafa con estudios en desarrollo rural. Ha trabajado desde el año 2001 en procesos de planificación participativa del territorio y análisis espacial en contextos andinos y amazónicos del Ecuador. Vinculada al análisis de temas socioambientales y agrarios, ha apoyado procesos comunitarios para exigir la titulación de territorios ancestrales y para demostrar la vulneración de derechos humanos, especialmente los derechos territoriales y colectivos. Desde el 2015 es Presidenta de la Fundación ALDEA, y desde el 2017 es miembro de la Asociación Geográfica del Ecuador.

Paola Sánchez: Socióloga por la Universidad Central del Ecuador, egresada de la Maestría de Estudios Latinoamericanos en la Universidad Andina Simón Bolívar. Investigadora en temas relacionados a conflictividad socio-política, organización social, violencia, derechos y sexualidad. Miembro del Consejo de Editorial de la Revista Malaidea: cuadernos de reflexión, actualmente forma parte del Comité Estratégico de la Fundación Ahínco Acción en Comunidad, entidad que trabaja en el fortalecimiento de capacidades para el desarrollo de cultura de paz.

Patricia Polo Almeida: Doctora en Salud Colectiva, Ambiente y Sociedad, por la Universidad Andina Simón Bolívar. Maestría en Geografía, Universidad de Carolina del Norte, Chapel Hill. Investigadora en el Instituto de Salud Pública y docente

en varias facultades de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Asesora de investigación en las islas Galápagos con docentes de la Universidad de Carolina del Norte-Chapel Hill, Cornell University, University Brunei Darussalam. Miembro de la Asociación Geográfica del Ecuador, de la Asociación de Geógrafos de Estados Unidos y de la Coalición Canadiense para la Investigación sobre Salud Global (CC-GHR). pepoloa@yahoo.com

Patrick Clark: Doctor en economía política por Carleton University en Ottawa, Canadá. Investigador Asociado de FLACSO-Ecuador. Ha publicado artículos en el Journal of Rural Studies Change, Journal of Rural Studies, New Political Economy entre otras.

Carlos Pástor Pazmiño: Politólogo por la Universidad Central del Ecuador, Especialista Superior en Cambio Climático, magister en Relaciones Internacionales, doctorando (Ph.D) en Estudios Latinoamericanos. Se ha desempeñado como docente-coordinador del curso internacional virtual de CLACSO “Acumulación y despojo en el agro latinoamericano”. Coordinador del Taller del Estudios Rurales de la UASB-E. Miembro del Grupo de Trabajo de CLACSO: Estudios Críticos del Desarrollo Rural. Miembro de la Asociación Latinoamericana de Sociología Rural. Militante de procesos de emancipación en organizaciones sociales, ha publicado varios libros y artículos sobre estas problemáticas. carlos.pastor@uasb.edu.ec

Sol Cortes: Licenciada en Administración Pública y Cs. Política por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Maestría en Sociología por el Instituto de Cs. Sociales y Humanidades “Alfonso Vález Pliego” Puebla; Estancia de Investigación Universidad de Murcia España, Seminario “Familia y Élite de Poder”; Escuela de Verano Iberconceptos COLMEX; Doctorante en Sociología ICSYH-BUAP

Soledad Vogliano: Antropóloga (UPS), cursó estudios en ciencia política (UBA) y es Magister en Estudios Latinoamericanos (UASB). Desde 2009 ha participado en procesos de incidencia en políticas agrarias del movimiento indígena y campesino en Ecuador. Fue parte de la Coordinación Político Pedagógica de la Escuela Nacional de Agroecología, ENA y participa de varias iniciativas de formación política y técnica de las organizaciones del campo.

Viviana Quishpe Ocampo: educadora y socióloga, investigadora de temas agrarios, ha escrito artículos sobre gobiernos locales indígenas, organizaciones campesinas y mujeres indígenas campesinas en Ecuador. viviq.3@gmail.com

Por más de una década el Estado ecuatoriano ha permanecido capturado por las élites económicas rentistas e intermediarias como: Pronaca, Nirsa, La Favorita, El Rosado, Reybanpac, Agripac, Ales, Grupo KFC, Consorcio Nobis, El Juri, Banco Pichincha, La Fabril, entre otros. La concentración del poder en estas corporaciones es enorme. En el correato estos grupos manejaban la política económica del país tras bastidores, mientras Correa se preocupaba de cuidar las formas ideológicas, para mantener su discurso e imagen de progresista. El discurso "izquierdista" de la "revolución ciudadana" no solo que escondía los rasgos de una personalidad autoritaria y corrupta, sino que constituyó una campaña ideológica de mistificación. Su heredero Lenin Moreno, por el contrario, desde la conformación de su primer gabinete ministerial, entregó los sectores estratégicos directamente a los grupos económicos, a las cámaras de la producción y al globalismo norteamericano. El resultado es un estado capturado por las élites económicas.

Este trabajo forma parte de una trilogía de estudios sobre la realidad nacional y latinoamericana que empieza con este trabajo colectivo; la segunda edición del libro Los grupos económicos el Ecuador: acumulación de capital y captura del Estado; y el libro, Concentración Económica y Poder político en América Latina. Les invitamos a leer esta colección de estudios que intentan una contribución al debate.

Carlos Pástor Pazmiño
Coordinador

