

INCIDENCIA DEL CAMBIO PRODUCTIVO EN UNA SOCIEDAD REGIONAL:

Caso del Plátano en el Quindío

Alonso Correa Toro

Trabajo de grado para optar al título de magíster en Desarrollo Rural

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
FACULTAD DE ESTUDIOS AMBIENTALES Y RURALES
MAESTRÍA EN DESARROLLO RURAL
BOGOTÁ
2010**

INCIDENCIA DEL CAMBIO PRODUCTIVO EN UNA SOCIEDAD REGIONAL:

Caso del Plátano en el Quindío

Alonso Correa Toro

Trabajo de grado para optar al título de magíster en Desarrollo Rural

**Director
Jaime Forero Álvarez
PHD. Economía**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
FACULTAD DE ESTUDIOS AMBIENTALES Y RURALES
MAESTRÍA EN DESARROLLO RURAL
BOGOTÁ
2010**

Dedicatoria

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
CAPÍTULO I	
1. INTRODUCCIÓN, PROBLEMA, TÉCNICAS Y METODOLOGÍA	8
1.1 INTRODUCCIÓN GENERAL	8
1.2 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN Y SUPUESTOS	10
1.2.1 Problema de investigación	10
1.2.2 Supuestos iniciales sobre el problema	10
1.3 OBJETIVOS	11
1.4 METODOLOGÍA Y TÉCNICAS	11
1.4.1 Técnicas y recopilación de información	11
1.4.2 Inferencia, interpretación y validación de la información	16
1.4.3 Relación de las personas con que se dialogó	18
CAPITULO II	
2. UN MARCO DE ANÁLISIS PARA EL CAMBIO PRODUCTIVO	21
2.1 INTRODUCCIÓN:	21
2.2 ¿CAMBIO TÉCNICO O CAMBIO PRODUCTIVO?	21
2.3 ABORDAMIENTO ECLÉCTICO Y HETERODOXO EN LA EXPLICACIÓN DEL CAMBIO PRODUCTIVO	22
2.4 ELEMENTOS PARA UN ENFOQUE INTEGRAL DEL CAMBIO PRODUCTIVO	24
2.4.1 Estudios de caso en Colombia	24
2.4.1.1 Empresarización de las economías campesinas de Aquitania	24
2.4.1.2 Estrategias de los campesinos colombianos en el cambio técnico	25
2.4.2 Teoría de sistemas	26
2.4.3 Culturas locales: adaptación funcional de la tecnología moderna	27
2.4.4 Procesos de innovación endógena: campesino-campesino	27
2.4.5 Holismo en el cambio productivo	28
2.4.6	
2.5 CASOS DE CAMBIO PRODUCTIVO, CRISIS CAFETERA Y CAMBIO A PLÁTANO: referentes de un estado del arte	29
2.5.1 Cambio productivo en Latinoamérica y la zona cafetera	29
2.5.2 Impacto de la crisis productiva en la zona cafetera	34
2.5.3 Configuración de la cadena y probabilidades de transformación y exportación	36
2.5.4	
2.6 CONCLUSIONES SOBRE LOS ENFOQUES DEL CAMBIO PRODUCTIVO Y EL CASO DE CAMBIO Y CRISIS EN LA ZONA CAFETERA	37
2.7	
CAPITULO III	
3. CAMBIO EN USOS DEL SUELO EN EL QUINDÍO, CAUSAS DE LA CRISIS CAFETERA, REACCIONES INICIALES SEGÚN TIPO DE PRODUCTORES, INCLINACIÓN POR EL PLÁTANO	39
INTRODUCCIÓN	39
3.1 CAMBIOS EN EL USO DEL SUELO EN EL QUINDÍO	39
3.1.1 Área cafetera 1987-2007	40
3.1.2 Usos del suelo en pastos	41
3.1.3 Áreas en uso en plátano	41
3.1.4 Otros usos del suelo	43
3.1.5 Conclusiones sobre los cambios en el uso del suelo	43
3.1.6	

3.2	CAUSAS DE LA CRISIS CAFETERA	44
3.2.1	Ruptura del pacto mundial del café	46
3.2.2	Impacto de la broca entre 1992-1995	47
3.2.3	Insostenibilidad del modelo tecnológico	48
3.2.4	Adaptación a los mercados laborales	51
3.2.5	Incidencia del cambio climático regional	54
3.3	SE DESATA LA CRISIS 1989-1995	55
3.3.1	Momento inicial: la percepción de la crisis	55
3.3.2	La persistencia en el café	56
3.3.3	Búsqueda de nuevos usos del suelo	58
3.3.4	Punzadas de la crisis y reacción según tipo de productores	59
CAPÍTULO IV		
4.	EL CONTEXTO REGIONAL	62
	INTRODUCCIÓN	62
4.1	OFERTA NATURAL (SUELOS, CLIMA) Y VÍAS	65
4.2	LECCIONES DE LA OFERTA AMBIENTAL PARA LA PRODUCCIÓN DE PLÁTANO EN EL QUINDÍO	66
4.3	CARÁCTER DE LA TENENCIA	67
4.4	POBLAMIENTO Y POBLACIÓN	70
4.5	ESTRUCTURA DEL EMPLEO EN UNA DE LAS LOCALIDADES PLATANERAS	74
4.6	LEGADO CULTURAL DE LA CAFICULTURA EN EL QUINDÍO: ¿UNA CULTURA AGRARIA ESPECIAL?	74
4.7	ESTRUCTURA SOCIAL, PODER LOCAL, AGREMIACIÓN Y PROBABILIDADES DEL DRT	76
4.8	CONTEXTO Y CONDICIONES DEL SISTEMA PRODUCTIVO Y LA COMPETITIVIDAD REGIONAL	81
CAPÍTULO V		
5.	ORIGEN DE LAS INNOVACIONES PRODUCTIVAS	82
	INTRODUCCIÓN	82
5.1	RÉPLICA DE LOS PROCESOS BANANEROS: HERENCIA DE URABÁ	84
5.2	LA INNOVACIÓN INSTITUCIONAL (OFERTA TECNOLÓGICA DE CORPOICA, SENA, UNIVERSIDADES, UMATAS)	85
5.2.1	Acción institucional en pro del fortalecimiento de la cadena	88
5.3	LOS INNOVADORES EMPRESARIALES	89
5.4	ACCIÓN DE LAS CASAS COMERCIALES Y LOS ASESORES TÉCNICOS: EXPANSIÓN DEL MODELO URABEÑO	94
5.5	AJUSTE Y ADAPTACIÓN DE LOS PRODUCTORES	96
5.6	REFLEXIÓN SOBRE LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA DE CUENTA DE LOS PRODUCTORES	100
CAPÍTULO VI		
6.	FASES DEL CAMBIO PRODUCTIVO Y REFERENTES TÉCNICOS SEGÚN TIPO DE PRODUCTORES	103
	INTRODUCCIÓN	103
6.1	PRIMERA FASE (1989-1995): HACIA LA ESPECIALIZACIÓN (BARRERAS Y PLATANERAS INTENSIVAS), “PRIMEROS PLATANEROS”	103
6.2	SEGUNDA FASE (1990-1993): FOCOS DE INNOVACIÓN EMPRESARIAL	103
6.3	TERCERA FASE (1990-1995): EXPANSIÓN SIMPLE DE LAS ÁREAS DE PLÁTANO	105
6.4	CUARTA FASE (1995-2000): IMPOSICIÓN DEL MODELO CUALIFICADO: ROL DE LA TECNOLOGÍA DE LA ENVIDIA (IMITACIÓN)	106
6.5	QUINTA FASE (1999-2004): LA ESTÉTICA TECNICISTA: TECNIFICACIÓN A TODA COSTA Y URABIZACIÓN DEL MODELO	107

6.6	Interfase: MATIZACIONES SOBRE DE DIFERENCIACIÓN DE LA DINÁMICA DE LOS PRODUCTORES	108
6.7	SEXTA FASE (2004-2008): REPLANTEAMIENTOS Y AJUSTE TECNOLÓGICO	109
6.8	SÉPTIMA FASE (2008...): CONTEXTO ACTUAL: INCERTIDUMBRES, NUEVOS FACTORES DE COMPETITIVIDAD	110
6.9	REFERENTES DEL CAMBIO	112
6.9.1	Cursillos, granjas experimentales, giras institucionales, libros de texto, cartillas: acción institucional	113
6.9.2	Asesoría permanente de profesionales y experiencias extrarregionales: importación del modelo Urabeño	117
6.9.3	Experiencias exitosas, asesorías parciales, días de campo, charlas de Casas comerciales: modelo sincrético de tecnificación	118
6.9.4	Observaciones, ensayos, sugerencias de operarios y administradores: ajustes y posterior irradiación	122
6.10	MOTIVACIONES Y SENTIDO DE LOS CAMBIOS PRODUCTIVOS	123
6.11	CONCLUSIONES SOBRE LOS REFERENTES DEL CAMBIO PRODUCTIVO	125

CAPITULO VII

7.	EFFECTOS DEL CAMBIO PRODUCTIVO A PLÁTANO EN LA SOCIEDAD REGIONAL	128
	INTRODUCCIÓN	128
7.1	NUEVOS USOS DEL SUELO Y LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA REGIONAL	128
7.2	ASPECTOS ECONÓMICOS: LA RENTABILIDAD DEL PLÁTANO	130
7.2.1	La rentabilidad en una perspectiva histórica	130
7.2.2	Productividad y rentabilidad	132
7.2.3	Acceso a canales de comercialización, márgenes y rentabilidad	133
7.2.4	Eficiencia productiva y rentabilidad	136
7.2.5	Funcionalidad del producto o excedentes económicos	137
7.3	EFFECTOS EN LO PRODUCTIVO Y LO TÉCNICO Y COMPETITIVIDAD REGIONAL	137
7.4	EFFECTOS AMBIENTALES	139
7.5	EFFECTOS SOCIALES	142
7.5.1	Crisis económica regional y crisis laboral	142
7.5.2	Urbanización y pérdida de ruralidad	144
7.5.3	Estructura del empleo rural local	146
7.5.4	Estructura social y formas de dominación local	147
7.6	ELEMENTOS DE UNA NUEVA RECONFIGURACIÓN Y DIFERENCIACIÓN EN LA ESTRUCTURA SOCIAL AGRARIA REGIONAL	150
7.6.1	Arriendo de tierras e inversionistas rurales	150
7.6.2	Relaciones de trabajo	153

8.	CONCLUSIONES	213
-----------	---------------------	-----

BIBLIOGRAFÍA

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN, PROBLEMA. OBJETIVOS, TÉCNICAS, METODOLOGÍA

1.1 INTRODUCCIÓN GENERAL

Tanto el proceso de globalización económica incentivado desde fines de los 80s como, como particularmente, la crisis cafetera de esos mismos años, comprometieron a los productores agrícolas colombianos a realizar significativos cambios productivos, caso particular de la antigua zona cafetera en el Departamento del Quindío. Como un estudio de caso, el presente trabajo pretende allegar elementos para comprender como discurrió ese proceso de cambio social, en el caso especial de aquella región y de un renglón productivo particular, el plátano, que según estadísticas, en el periodo 1990-2007, devino en la principal alternativa productiva en cuatro (4) municipios de aquella sub-región (Armenia, Montenegro, Calarcá, la Tebaida). Del problema de investigación, los objetivos, las técnicas utilizadas para recopilar la información y del enfoque interpretativo del estudio, trata el primer capítulo

En el capítulo segundo, se propone una distinción entre cambio “cambio productivo” y “cambio técnico” para establecer una diferencia entre lo que puede ser la transferencia de tecnología y lo que es un tipo de cambio, que como el productivo, aunque recoge elementos de la primera, es más multi-causal y multi-direccional. En tanto es provocado por la “crisis”, el cambio productivo resulta de alteraciones imprevistas en el entorno natural, social y económico, y la dirección y efectos resultantes no son fácilmente previsibles. Seguidamente se reconoce la importancia de la formación de los mercados, la competencia entre productores, y la oferta de tecnología. Pero, a pesar de reconocer la incidencia de estos factores, considera que lo que puede dar particularidad a la comprensión del fenómeno es apoyarse además en otros enfoques, si se quiere, eclécticos y heterodoxos, que recogen aspectos de la teoría de sistemas, según D’Hart (1985), el rescate del conocimiento local, la adaptación funcional a los cambios, el carácter sincrético de estos, en la formulación de Chonchol (1990), Forero(1990) y Raymond (1990), y sugerencias que atribuyen más protagonismo a los productores, según Prins (1999) e invocan la comprensión de esos cambios a partir de las realidades empíricas y las estrategias de los actores, según de la Garza y Toledo(2008). Así mismo se acude a elementos de referentes más empíricos, en el caso de algunos cambios productivos en América Latina y la zona cafetera, en el abordamiento de Galafassi (2000), Ciarallo (2000), Nates (2009), Ghul (2004), Tulet (2007), Zuluaga (2008). Finalmente se recae en indicadores sociales y económicos de lo que fue este proceso de cambio y los avatares por los que ha atravesado el nuevo renglón para su posicionamiento, según Perffetti (2001), Suárez (2003), Toro Zuluaga (2005) y a notas de prensa publicadas entre 1990-2010 por el diario “El Tiempo”. Igualmente para tratar ciertos problemas específicos se acudirá a teorías como la del Desarrollo Rural Territorial (Lattuada, 2006), estrategias y medios de vida

(Chambers, 1995), nueva ruralidad (Echeverry, 1998), costos de transición y cadenas productivas (North, 1995; y Schejtman, 1994), e intermediarios rural-urbanos (Forero *et. al.*, 1991).

En el tercer capítulo se muestran las evidencias cuantitativas de esos cambios, según se recoge en los censos y evaluaciones agropecuarias regionales. Seguidamente se sugieren las que pudieron ser las principales causas de ese cambio, refiriendo a la ruptura del Pacto Mundial del Café, la incidencia de la broca, la direccionalidad de la política tecnológica trazada por aquella Federación, los cambios en las estructuras del mercado laboral en la zona y la presentación del cambio climático; se remata destacando las respuestas iniciales de los productores a esa crisis. Como referente que puede ser importante se analizan en un **Anexo A** se conecta el cambio con las políticas de diversificación de la Federación Nacional de Cafeteros y su aplicación en la zona, y en el **Anexo B** se describe la producción platanera con anterioridad a la crisis.

Entretanto, el cuarto capítulo, se ocupa a grandes rasgos, de los elementos del contexto regional que dan una especificidad a esos cambios, destacando los elementos biofísicos (suelos y clima), institucionales (vías, servicios, tenencia de la propiedad), sociales (dinámica poblacional y características del mercado laboral) y a las formas de dominación y de los poderes políticos locales y regionales, que inciden en la especificidad de la producción regional, el tipo de productores y su competitividad. Este capítulo se vale de un referente sobre la importancia del plátano en la producción agrícola nacional, tratado en el **Anexo C**.

El reconocimiento de cuáles fueron las particularidades de las prácticas productivas características del modelo de producción de plátano en el Quindío, se realizó diferenciándolo de otros sistemas productivos en zonas campesinas y en Urabá y el Ariarí, descritas en el **Anexo D** y se particularizaron mediante un trabajo de tipo etnográfico sobre lo esencial de esas prácticas productivas, presentadas en el **Anexo E**. Una vez presentados los elementos del contexto y de crisis que desencadenaron esos cambios, asumiendo que frente a circunstancias cambiantes, los actores productivos desarrollan “respuestas” muy diversas, se propone cuáles pudieron ser esas respuestas, según dos ópticas. La primera, abordada en el capítulo quinto, versa sobre la inscripción en los procesos de cambio tecnológico, averiguando cuál pudo ser el origen de esas innovaciones: si las instituciones, las entidades privadas ofertantes de tecnología o la imitación y ajuste entre los mismos productores; igualmente se indaga por cuáles pudieron ser los referentes privilegiados por los diferentes tipos de productores. La segunda óptica, ya más dentro de la perspectiva de cómo discurrieron esos cambios, se plantea en el capítulo sexto que refiere a las estrategias que los diferentes tipos de productores asumieron ante esos cambios, hasta proponer una periodización del proceso, rematando en la caracterización del momento actual y del tipo de productores de plátano, para terminar discutiendo -según la teoría del Desarrollo Territorial Rural (DTR)- sobre la competitividad de la producción regional en el renglón.

Según se muestra el cambio a partir de procesos locales o regionales, finalmente, en el capítulo séptimo, volvemos la mirada a la estructura social rural de las localidades y la región, para proponer algunos elementos respecto a la manera cómo ese cambio productivo pudo impactar a la región en lo económico, lo ambiental, lo laboral, lo político y hasta lo cultural; además, se realizan algunas anotaciones sobre los efectos que en la configuración de la estructura agraria regional pudo tener este cambio productivo. Apuntando a aspectos más puntuales como la determinación de aspectos de rentabilidad y los costos de producción en un **Anexo F** se presentan algunos indicadores del asunto. A su vez, tras dar cuenta de las condiciones de vida de los operarios del plátano se incluye el **Anexo G** sobre sus estrategias de vida. Y finalmente se aprovecha toda la discusión sobre las prácticas productivas y la comercialización de la producción regional de plátano para proponer una tipología de productores de plátano, tratada en el **Anexo H**.

1.2 PROBLEMA Y SUPUESTOS DE INVESTIGACIÓN.

1.2.1 Problema de investigación

Indagar sobre las causas específicas de la crisis cafetera en el Quindío y cómo a partir de la misma el plátano se posicionó como el principal renglón productivo de esa región, explicar las principales características del cambio en ese renglón productivo y cómo se difundieron, explorar de dónde se derivaron esos cambios, con qué dinámica se presentó entre los diferentes tipos de productores y señalar las implicaciones que ese cambio pudo tener en aquella sociedad regional.

1.2.2 Supuestos iniciales sobre el problema.

Que la caficultura legó en la zona una mentalidad empresarial de productores favorablemente inclinados a asimilar propuestas técnicas de cambio.

Que la zona contaba con excepcionales condiciones de la oferta ambiental y de la oferta institucional, para convertirse en una aventajada competidora en otro renglón alternativo.

Que la nueva propuesta técnica resultó de la propuesta del programa de diversificación y del modelo traído a la zona por un grupo de empresarios Antioqueños

Que incluso en el caso de las regiones más desarrolladas del país, caso de la zona de estudio, no había preparación para hacer frente a los procesos de apertura.

Que el proceso de transformación había sido gradual y lento, dado que la gente optó por realizarlo con recursos de inversión propios.

Que el hecho decisivo de la “tecnificación” platanera fueron los procesos de especialización, fertilización y embolse.

Que dada la crisis de empleo una de las razones de la inclinación por el plátano era su mayor absorción de empleo.

Que la asimilación de la propuesta de transformación técnica había sido bastante homogénea

1.3 OBJETIVOS

Objetivo General.

Aportar una explicación a las causas del cambio productivo del plátano en el departamento del Quindío, y sugerir las implicaciones tecnológicas, ambientales, económicas y sociales derivadas de esos cambios.

Objetivos Específicos

- Indagar por las causas de estos cambios.
- Aportar explicaciones sobre los orígenes de esos cambios y la forma cómo se difundieron y masificaron.
- Caracterizar los sistemas de producción y las formas de organización productiva del renglón en la zona.
- Dar cuenta de los probables alcances futuros de este cambio y conocer de la sostenibilidad económica y ambiental de esta producción.
- Discernir sobre los efectos que este cambio ha tenido en la rentabilidad de los productores y señalar en qué medida pueden haber originado una reestructuración social rural entre propietarios y trabajadores de la zona.
- Conocer la configuración de la cadena productiva y sugerir acciones que puedan fortalecerla.

1.4 METODOLOGÍA Y TÉCNICAS

1.4.1 Técnicas y recopilación de información.

El presente trabajo, desarrollado entre los años 2007-2010, no es un trabajo aún terminado. Porque casi siempre los objetivos de un estudio son desbordados por la disponibilidad de recursos y la capacidad del analista, y particularmente porque en el presente trabajo no se hace un cuidadoso análisis de costos y en general de una interpretación de versación más económica.

Inicialmente se acudió a estudios cuantitativos, según las estadísticas agropecuarias y estudios de entidades como el Comité de Cafeteros, la Corporación Regional (CRQ), el IGAC y la Secretaría Departamental de Agricultura y Desarrollo, igualmente se analizaron una serie de monografías sobre aspectos geográficos, sociales de la región y “manuales técnicos” sobre la producción de plátano. Pero, el sustento primario de la información interpretada descansa en una reconstrucción etnográfica, mediante la “observación participante”, para reconocer los cambios más significativos en la producción y la forma de trabajo del plátano en la región. Para conocer del proceso de cambio propiamente y de cómo los productores se acondicionaron al mismo, se acudió principalmente a “diálogos semiestructurados” enfocados en la exploración de “historias de vida y producción y por el análisis de “trayectorias laborales” Esos diálogos se sostuvieron con técnicos, productores (pequeños, medianos, grandes y empresariales), trabajadores, comerciantes, e “informantes claves”¹, todos habitantes de la región e involucrados directamente con la producción de plátano, en total 31 personas, que se relacionan al final del capítulo. De manera que el estudio es ante todo etnográfico, cualitativo y de caso.

Según Geilfus (2000) con el **dialogo semiestructurado** se recolecta información general o específica en base de la experiencia de la gente con base en la comunicación oral; todos los miembros del grupo se consideran fuente de información y decisión y merecen respeto; el facilitador propicia la expresión de las diferentes formas de pensar para lograr consensos (Ibid.:5). Apunta evitar el efecto negativo de los cuestionarios formales y cerrados, que por falta de adecuación a “la percepción” de las personas, eluden la exploración de otros temas. El dialogo, a diferencia de la entrevista debe permitir fluir el diálogo y propiciar un intercambio; fundándose en los objetivos se estructura una serie de “temas” que no pueden ser un manual rígido y que se memorizan para no usarlos en forma mecánica; el tiempo usado es variable. En la selección de las personas deben evitarse los siguientes sesgos: acudir a las personas más accesibles, solamente a los líderes, la homogeneidad de los integrantes, el sesgo estacional y de proyecto². Durante la realización del diálogo se debe procurar crear confianza, mantener atención, no mostrar cansancio, no interrumpir, hacer preguntas claras y abiertas y buscar llegar a conclusiones. Para evaluar las respuestas se debe considerar: si la persona tiene experiencia directa de lo que habla, si duda, si contesta lo que queremos oír.

¹ *El trabajo con “informantes claves”, sin ser un método participativo, es imprescindible para preparar el ejercicio o completar o chequear ciertas informaciones, dialogando con personas bien informadas cuando se necesita comprender razones fundamentales, comprobar hipótesis, obtener una visión general de las condiciones socioeconómicas y de producción (Geilfus, 2000: 28)*

² Aunque se entrevistó personas que previamente se conocían, más del 70% de los entrevistados fueron personas conocidas recientemente. El acceso a ellas se logró por colaboración de un gremio, por la asistencia a asambleas y reuniones de plataneros, y por relación propiciada por los productores. La realización de las entrevistas tomó un periodo de 2 años, 2008- 2009.

Atendiendo a Osorio F. E. (1994) a través de las historias de vida es posible acceder a la representación social, recuperando el sentir y la lógica popular como autopercepción de los pobladores, como actores en el contexto local y nacional: se ubica en la frontera entre lo personal y lo social y busca ser una historia local sustentada en múltiples versiones, en las cuales interesa no sólo la reconstrucción de los hechos sino la manera como interiorizan la experiencia (ibid³). De su interpretación se concluye en elementos comunes de una estructura social como parte de la historia de una sociedad en una época dada y revela cómo una subjetividad vive esa realidad, manifestando la particularidad de esa persona y aspectos de los imaginarios sociales de la época (UN-llsa, 2005). Así mismo, las “estrategias de vida”, permiten entender las diferentes posibilidades de ingreso de la gente y las condiciones de acceso a esas fuentes, para introducirse en la problemática del desarrollo y de la estratificación social de las comunidades (Geilfus, 2000: 39). Con la “biografía de cultivos” (ibid.: III) se conoce el historial de los cultivos, la introducción de variedades, los cambios, la toma de decisiones por los agricultores y los méritos relativos de las variedades.

Temas del diálogo en las historias productivas y de vida: 1) Identificación del predio y el productor (edad, origen, estudios, tamaño del predio, ubicación, cuánto tiempo hace que le pertenece); 2) Historia del predio y la producción (hasta qué época su principal rubro de producción fue el café, qué otros cultivos tenía, si tenía plátano como lo manejaba y comerciaba, porqué dejó de dedicarse al café, qué vínculos tenía con el Comité, cómo era su situación económica siendo cultivador de café); 3) Proceso de cambio (hacia qué época se fue dedicando al plátano, porqué se inclinó por el plátano, de qué recursos se valió para esos cambios, hacía qué año el plátano fue el principal rubro en su finca y en qué momento intensificó ese cambio, qué entidades o personas lo influyeron y quién considera que influyó más, se incidió en otros productores, de esos cambios cuáles considera lo más importantes); 4) Organización y administración del cultivo (cada cuánto visita el cultivo, cómo programa las labores y selecciona los operarios; cada cuánto corta y cómo comercia, cuáles considera las labores más indispensables y cuáles las de mayor cuidado y a quién las encomienda, piensa persistir en producir plátano, qué cambios cree que deben hacerse, participa de alguna organización o asociación, cómo se informa de la situación de la producción y del mercado); 5) Efectos del cambio (cómo compara la situación de esta región ahora y en la época del café,

³ *Se trabaja dentro de la hermenéutica asumida como la interpretación de los hechos y su comprensión de darle el sentido que tiene para el grupo comprometido en praxis. Se inscribe dentro de la corriente fenomenológica que privilegia las concepciones de intencionalidad, subjetividad y vivencia como fundamento para la comprensión de un fenómeno y reconocen la imposibilidad de una única verdad (Ibid.:4). La representatividad de las historias individuales dentro de un contexto social amplia está argumentada en que las significaciones de la vida social construida por las relaciones de individuos pueden entenderse e inferirse desde las vivencias y simbologías, que reflejan fácilmente el imaginario colectivo. En este orden de ideas la polaridad entre historia individual y colectiva pierde sentido en tanto que la persona individualiza la historia colectiva y aporta a la construcción de esa historia, cada individuo participa así del alma de muchas masas (Ibid.:5). La representatividad de las historias de vida pueden asentarse en la pertenencia de cada individuo a un grupo social determinado (Ibid.:6). La “muestra cualitativa” se construyen durante el proceso de investigación; suele presentarse el “fenómeno de saturación”, en que a través de cierto número de entrevistas se tiene la impresión de no saber nada nuevo (Ibid.:8)*

qué cultivo es el más rentable, qué cambios del medio natural ha notado con la generalización del plátano, está satisfecho de sus operarios y cree que ellos gustan de este trabajo).

Según Weiss y Grisales (1990) con las “**trayectorias laborales**”, se trata de responder “qué significa ser obrero en Colombia en términos de la trayectoria ocupacional, cuál es la situación y las probabilidades laborales de los distintos grupos de trabajadores, cuáles son las principales líneas de diferenciación de estos grupos, qué tan probable es hablar de una profesionalización obrera en Colombia” (Ibid. 2). También intenta responder por las condiciones de identidad, probable conformidad u opciones alternativas en el proyecto laboral y de vida de los trabajadores; así mismo buscan construir el proceso de asignación de las posiciones socio-laborales como proceso de vida, estableciendo de qué manera los procesos de formación para/y en el trabajo están normativizados y define las probabilidades de continuidad o cambio laboral.

Temas abordados en las trayectorias laborales: 1) Identificación (edad del entrevistado, estudios y cursos realizados, dónde trabaja y qué labor desempeña actualmente, cómo está conformado su hogar, a qué actividad se dedicaban sus padres); 2) trayectoria laboral (desde qué edad se vinculó a tareas de campo, en qué labores se ha desempeñado, de quién las aprendió, cuál de esas labores prefiere, qué otras labores conoce, para qué actividades suele buscársele, a quién suele hacer indicaciones sobre la manera de hacer esas labores) 3) las relaciones contractuales (cuánto recibe monetariamente por la labor que realiza, qué otros reconocimientos tiene, cómo se vincula a las fincas, en qué fincas y tareas ha durado más tiempo, por qué se desvincula de esas fincas, qué disgustos ha tenido en los lugares de trabajo, qué trato recibe de los administradores y dueños); 4) las labores en el plátano (qué tareas ha hecho en plátano, cuáles no y porqué, qué tan agotador es el trabajo en plátano, qué reclamos ha tenido por la realización de esas tareas); 5) proyecto vital y laboral (qué tanto gusta de las labores en el campo, se ha desempeñado en labores diferentes a las de campo, a qué le gustaría dedicarse y por qué no lo ha hecho); 6) medios de vida (con quién vive, qué aportes hace para el sostenimiento de su hogar y qué otras personas colaboran en ese sostenimiento, y en que labores se desempeñan, cuándo se vivía mejor cuando había café o ahora, cómo cree que puede mejorar la situación de las personas que trabajan en el campo).

La observación participante⁴ y el trabajo etnográfico. Malinowski (1973) expresa que el etnógrafo aspira a destacar todas las reglas y normas de la vida tribal, para reconstruir su cultura y describir la estructura de la sociedad,

⁴ *Los trabajos etnográficos no buscan influenciar el comportamiento de las gentes, se observa las personas en situaciones diarias, durante un considerable periodo de tiempo, para suministrar descripciones detalladas e interpretaciones de la vida social tal como sucede, suministran tipo de testimonios oculares de la vida social que no son posibles en los diseños experimentales. (Como no se pueden replicar “los experimentos” de las ciencias físicas), en “observación abierta participativa”, a diferencia de la “observación participativa secreta”, se participa de la vida social de los sujetos y su papel es conocido (Light, Keller, Calhoun, 1991: 42-43).*

avanzando en la comprensión del verdadero comportamiento del indígena y procurando captar su espíritu. Así que busca llegar a cosas que aunque estén cristalizadas, están incrustadas en el más escurridizo de los materiales: el ser humano. Para esto recoge datos concretos de pruebas testimoniales y forja sus propias deducciones y generalizaciones, en conclusiones que resultan de un simple proceso de inducción, que se diferencia de lo que sólo es de sentido común, en que se procura ser más completo en la indagación, se extrema la minuciosidad con procedimientos sistemáticos y metódicos, dirigiendo el estudio a través de temas relevantes y objetivos de real importancia (Ibíd.: 6).

En la aspiración de acceder a los rasgos íntimos de la vida indígena, al basarse sólo en informantes es imposible revitalizar la información. Esto sólo se consigue viviendo en el poblado, lo que permite captar fenómenos de gran importancia que no pueden recogerse ni con el interrogatorio ni con el análisis de documentos; tienen que ser observados en la plena realidad (Ibíd.: 9). Esto será lo característico del método etnográfico: el partir de vivir y trabajar con él indígena, escuchar anécdotas, discutir costumbres, hasta alcanzar un “trato natural”, permitiendo la familiarización con las costumbres, los pequeños incidentes pueblerinos, detalles íntimos de la vida familiar, que podrán ser percibidos integralmente pues los indígenas no se auto-controlan con la presencia del investigador que ha dejado ser un elemento perturbador de sus vidas (Ibíd.: 4).

En consecuencia la objetividad del trabajo del etnógrafo está dado por: 1) el hacer explícitos cómo se allegó la información, señalando la manera cómo se encausaron las observaciones y el lapso de tiempo dedicado; 2) presentando los resultados en forma sincera, distinguiendo lo que son los resultados de la observación directa, las exposiciones e interpretación del indígena, y las deducciones del autor; es una explicitación que debe establecerse porque “hay una enorme distancia entre el material bruto de información y la exposición final y teorizada de los resultados”; 3) aplicar paciente y sistemáticamente ciertas reglas del método y albergar estrictamente propósitos científicos (Ibíd.:2); 3), aunque al llevar a la práctica este método no es fácil ver las aplicaciones concretas y desarrollarlo sistemáticamente y con coherencia (Ibíd.:6)

Aún así, caben dudas acerca de si la información sobre fenómenos tan complejos y con tantas ramificaciones, se puede lograr en toda su exactitud y extensión. Por lo que se formulan otras indicaciones de método: 1) la comparación de los trabajos de campo y el esfuerzo por coordinarlos, sucesivamente, dejará entrever grietas y lagunas de información que da pie a posteriores investigaciones, generando un enriquecimiento recíproco de la obra constructiva y la observación, (Ibíd.:7); 2) la necesidad de “la honradez metodológica”, presentando los datos en forma concreta y tabulada, para inspirar confianza (Ibíd.:8); 3). Cada fenómeno debe estudiarse en la perspectiva lo mas amplia posible y procediendo a un examen exhaustivo (Ibíd.:8) 4) ser consciente de que se está adquiriendo un material

lingüístico y aportando documentos etnográficos⁵, de ahí la necesidad de reproducirlos tal y como fueron tomados, de manera que ofrezcan un cuerpo de fuentes, que sirva para quienes con mayor agudeza y habilidad quieran interpretarlos y encuentren matices que escapen a la atención del autor, como base para diversas interpretaciones (Ibíd.: 12)

El autor es oriundo del Quindío y productor de café hasta hará 10 años, posteriormente viene especializándose en plátano, por lo que se ha interesado por la problemática productiva (“interés práctico”) y se ha relacionado con comerciantes, operarios y algunos productores. Durante todos estos años ha visitado periódicamente plantaciones de plátano e intervenido en las labores propias de su producción. Sin embargo a raíz del tema de investigación, desde el 2007, procuró sistematizar sus observaciones, visitar con más frecuencia muchas más plantaciones, buscando elementos comparativos, a cuyo efecto visitó plantaciones en el Ariari, Urabá y Santander. Así mismo, procuró permanecer mayor cantidad de tiempo en la región e interesarse más sistemáticamente por aspectos de la historia del plátano y los acontecimientos y eventos regionales, a los que durante los anteriores apenas le prestó una atención tangencial. Buena parte de la transcripción de entrevistas y de las primeras inferencias se realizaron en largos periodos de permanencia en la zona. Resultado de estas observaciones son las descripciones que se realizan a lo largo del texto, particularmente las contenida en el capítulo V. Pero esas descripciones técnicas debieron depurarse, recurriendo a “manuales técnicos” y principalmente cotejándolas con las impresiones y observaciones de productores, operarios y técnicos, mucho más avezados en el asunto. Probablemente existía alguna dosis de familiaridad con las prácticas, el lenguaje y las costumbres regionales, pero una vez iniciado el estudio se corroboró que sobre eventos y acontecimientos cotidianos de la región y de la vida local, se tenía un conocimiento muy superficial, de manera que correspondió volver a interesarse por esa cotidianidad y confrontar permanentemente las impresiones personal con la versión más actual e informada de “informantes claves” residentes en la región. En la medida de lo posible los diálogos son transcritos literalmente. La información obtenida de los diálogos se presenta en letra *agency FB*, acompañada del código asignado a la entrevista y la página correspondiente a la transcripción manual⁶. Las inferencias o resultados del estudio se presentan en letra Arial, procurando ilustrar la fuente dentro del texto o remitiendo a pie de página.

1.4.2 Inferencias, interpretación, validación de la información

⁵Aparte del registro magnetofónico del diálogo, previa aclaración del objetivo del trabajo y obteniendo su autorización, se apeló a la transcripción directamente por el investigador, pues se consideraba decisivo captar los “matices” y “percepciones”, reproducir el contexto, para extraer un primer nivel de inferencias.

⁶ Se adoptan indicaciones de Malinovski y Cisterna: “*es el investigador quien le otorga significado a los resultados (por esto) uno de los elementos a tener en cuenta es la elaboración y distinción de tópicos a partir de los cuales se recoge y organiza la información, las cuales pueden ser construidas antes o ser emergentes. Elliot diferencia entre “conceptos objetivadores y conceptos sensibilizadores” (Cisterna, 2005: 64)*

Según Cisterna (2005) desde Habermas los diseños científicos no son ni política ni ideológicamente neutrales. El interés práctico, ha originado las ciencias históricas, de naturaleza cualitativa, que han legitimado la hermenéutica como una racionalidad distinta. Significa construir conocimiento a partir de procesos de interpretación, donde la validez y la confiabilidad del conocimiento descansan en última instancia en el rigor del investigador. La separación del investigador y el objeto desaparece, pues la construcción del conocimiento es un proceso subjetivo e Inter-subjetivo. Entretanto será el sujeto quien construya el diseño de investigación, recopile la información, la organiza y le de sentido, tanto desde sus estructuras conceptuales previas como desde los hallazgos que surgen de la propia investigación, todo lo cual posteriormente se colectiviza y discute.

El eje conductor del acto hermenéutico es el lenguaje, como la vía a través de la cual construimos la realidad, mediante procesos de relaciones Inter-subjetivas, que entretanto hacen posible el acto Inter-comunicacional de expresar-explicar-traducir y hacer comprensible el sentido. La hermenéutica como fenómeno de comunicación se constituye en la fusión de dos horizontes: el del interprete y el sentido del que es portador el texto (Ibid.:62)

La racionalidad interpretativa es abierta. No incluye en rigor la formulación de hipótesis, pues estas surgen de una concepción neo-positivista. Así que lo que surge como forma de estructurar el diseño investigativo, como propuesta heurística es tanto el uso de “premisas” (afirmaciones en base de información que aportan de modo referencial), “supuestos” (no tienen el mismo peso referencial y sólo se toman antecedentes) y “ejes temáticos” (líneas orientadoras allí donde no hay antecedentes (Ibid.:64)

“Procedimiento inferencial”: se logra estableciendo conclusiones ascendentes, agrupando respuestas relevantes por tendencias, coincidencias, divergencias, en un proceso que distingue varios niveles de síntesis, en relación con las preguntas centrales. Este procedimiento se hace por medio de la extracción de conclusiones.

“Proceso de triangulación hermenéutica”: la reunión y cruce de toda la información pertinente constituye en esencia el corpus de resultados, se triangula la información por cada estamento, por todos los estamentos y con otros datos, hasta llegar a la “triangulación con el marco teórico” y desde allí producir una nueva discusión, sobre lo que la literatura nos indica (Ibid.: 68,69)

Para sistematizar la información recopilada en los diálogos, la “*interpretación del sentido*” fue sugiriendo la estructura o arquitectura de lo que podía ser la presentación final. La apelación al método sociológico, de Weber y la “*sociología comprensiva*”⁷, dio pautas acerca de las reflexiones centrales y la estructura del

⁷ “*el conocimiento como establecimiento de conexiones de sentido y de sentimientos; captación del carácter significativo de las acciones culturales y humanas que no pueden ser explicadas dados los valores y sentimientos subjetivos que las motivan... significado que la realidad de la vida cobra para nosotros en determinadas relaciones singulares...no hay ley que pueda descubrir en qué sentido y por qué*”

trabajo. Pero todavía albergamos dudas acerca de lo acabadas que puedan estar estas interpretaciones.

Fue la explicitación que del método y de los alcances de la investigación, ofrece “la hermenéutica”, en la versión de Lozano (2008), la que nos proporcionó alguna seguridad para atrevernos a presentar resultados. Coincidimos, a partir de la hermenéutica, en el carácter siempre incompleto y en permanente construcción de todo trabajo intelectual. Lo decisivo estriba en el reconocer que cuando en un trabajo de análisis, como el que se presenta, confluyen tantas voces y de tan disímiles intereses, el resultado final del estudio apenas puede ser la sugerencia de una interpretación, que tan sólo tiene un valor heurístico, como otra de las voces propuestas para la comprensión del asunto. De manera que en las diversas aproximaciones a la comprensión de esa realidad, como una forma de la práctica social, que tiene por reales y más sabios autores a los actores sociales que han participado de esos procesos, para esos actores especialmente, lo que aquí se sugiere muy seguramente es apenas una de las interpretaciones posibles.

La hermenéutica permite apreciar las diversas y conflictivas historias de nuestras sociedades, para insistir en la afirmación de nuestras identidades e interpretaciones (Lozano, 2008:9,10) Si “la interpretación de la historia es una reescritura a partir de cada presente... (Hay) inacabamiento de toda experiencia de sentido” (Gadamer) (Ibid.: 6). El ser humano no puede ubicarse como sabio supremo...La hermenéutica es una actitud conciente de la incertidumbre, la parcialidad, la subjetividad e inestabilidad de nuestros conocimientos. Desaparecen los meta-relatos y estallan multiplicidad de racionalidades locales (Ibid.: 16,17).

1.4.3 RELACIÓN DE LAS PERSONAS CON LAS QUE SE DIALOGÓ.

Tabla 1. Descripción de los entrevistados

Ítem	Nombre	Iniciales	Edad (años)	Profesión, nivel educativo.	Experiencia
1	Silverio Gonzáles	SG	60	Agrónomo	Actual presidente de Fedeplatano. Larga tradición como asistente de Hoescht en Urabá y el Magdalena. Reside en La Tebaida los últimos 20 años
2	Nicolás Gallego	NG	50	Agrónomo	Asistente técnico de Banacol. Actualmente se desempeña como productor, exportador. Reside en la Región hace 8 años
3	Elsa Herrera	EH	39	Agrónomo	Funcionaria de UMATAS y directora técnica de Musáceas.
4	Oscar Montoya	OM	52	Médico Veterinario	Durante muchos años fue el responsable de la unidad pecuaria del programa de diversificación del Comité de cafeteros, posteriormente fue el veterinario de Colanta en la región.
5	Jairo Mejía	JM	56	Bachiller	Productor líder en Montenegro. Desde hace unos 8 años gerencia una pequeña empresa acopiadora.

las hechas sociales ocurren así...Queremos comprender la peculiaridad de la realidad de la vida que nos rodea. (su) contexto y significado cultural (y) las causas de que históricamente se haya producido así y no de otra forma” (Lozano, 2008:4,5).

6	Eduardo Jaramillo	EJ	49	Admon. Agropecuario	Cultivador empresarial en Montenegro. Presidente de la Aproplan (Asociación de productores de plátano de Montenegro).
7	Luis Fernando Arias	LFA	46	Ingeniero Civil	Residente durante varios años en USA. Mediano productor y actual presidente de Musáceas.
8	Luis Fernando Ospina	LFO	50	Ingeniero Industrial	Presidente de la Asociación de productores de Armenia. Pequeño productor en Calarcá y pequeño transportador de plátano.
9	Elí Blandón	EB	45	Estudios de Agronomía	Residente en Montenegro, se ha desempeñado como asesor de fincas.
10	Lucero Galindo	LG	55	Contadora Profesional	Revisora fiscal de Musáceas, mediana productora en Montenegro.
11	Juan Rafael Mejía	JRM	30	Admon. Agropecuario	Productor mediano en la vereda el Gigante de Montenegro.
12	Bernardo Torres	BT	45	Ingeniero Industrial	Ex personero de Montenegro, mediano productor en la vereda el Castillo.
13	Diana Potes	DP	35	Bióloga	Pequeña productora de la vereda Peñas Blancas, Calarcá.
14	Rosalba Villalba	RV	65	3ero de primaria	Pequeña productora en la vereda la Revancha, Armenia.
15	Alfonso Peláez	AP	75	Bachiller	Antiguo empresario cafetero, gran productor de plátano en Montenegro.
16	Bernardo Gómez	BG	80	Primaria incompleta	Ex transportador, pequeño productor en la vereda la Esperanza de Montenegro.

Ítem	Nombre	Iniciales	Edad (años)	Profesión, nivel educativo.	Experiencia
17	William Salcedo	WS	35	Práctico agrícola	Administrador de fincas y pequeño productor en la vereda la Esperanza de Montenegro.
18	Ordener Restrepo	OR	80	Primaria incompleta	Pequeño productor en la vereda Palermo de Quimbaya.
19	Hernando Hincapié	HH	50	Bachiller	Productor ecológico en la vereda Palermo de Quimbaya.
20	Octavio Arroyave	OA	58	2do de primaria	Antiguo administrador de finca, pequeño productor en la vereda calle-larga de Montenegro.
21	Jaime Salcedo	JS	48	Primaria incompleta	Pequeño transportador y pequeño productor en la vereda Cantores, Montenegro.
22	Emerson Ávila	EA	40	Operario especializado	Oriundo de Urabá, contrata labores especializadas y arrienda fincas.
23	Carlos Arturo Jiménez	CAJ	30	Práctico agrícola	Asesor técnico de Musáceas, mediano productor en Génova.
24	Luis Carvajal	LC	53	2do de primaria	Oriundo de Frontino (A), administrador de finca empresarial durante 10 años, vereda la Cecilia, Montenegro.
25	Amado Restrepo	AR	34	2do de primaria	Oriundo de Antioquia, administrador de finca mediana en los últimos 8 años, vereda la Cecilia, Montenegro.
26	Alexander Gutiérrez	AG	16	Primaria incompleta	Trabajador raso en Montenegro Quindío.
27	Jorge Aguirre L.	JA	26	Primaria completa	Operario calificado (embolsador) en Montenegro.
28	John Mapucha	JHM	20	Primaria incompleta	Operario raso en Montenegro Quindío.
29	Diego Bedoya	DB	43	Primaria completa	Comerciante de plátano de cualquier calidad desde hace más de 15 años
30	James Muñoz	JM	57	4to de primaria.	Cortero, ex administrador de fincas, también raspachín, ha desarrollado todos los oficios agrícolas, padre de 3 hijos que también se desempeñan como "plataneros"
31	Nora Guayabo	AP	38	Ingeniera Agroindustrial	Secretaria de Aproplam, responsable de la comercialización en esta asociación; durante un año directora ejecutiva de Musáceas.

Agrupación estamental de los entrevistados: dirigentes o líderes gremiales, 3 (9.6%); técnicos, 3 (9,6%); empresarios, 3 (9.6%), gran productor, 1 (3.2%); medianos, 3 (9.6%); pequeños, 7 (22.58%); trabajadores, 7 (22.58%); informantes claves 2 (6.45%)

Nota: Se ha procurado eliminar toda mención personal, excepto en los casos en que se considera que las menciones no acarrear inconvenientes de tipo personal. Se transcriben siempre las declaraciones casi literales para efecto de otras interpretaciones del análisis sugerido y considerando la pertinencia etnográfica de esas entrevistas.

CAPÍTULO II

2. UN MARCO DE ANÁLISIS PARA EL CAMBIO PRODUCTIVO

2.1 Introducción:

Este capítulo busca encontrar un referente de enfoque para los procesos o intervenciones que desencadenan cambios productivos y los subsecuentes cambios técnicos. Partimos de distinguir qué entendemos como cambio productivo a diferencia del cambio técnico. Explicitamos la importancia que atribuimos a la formación de los mercados, la competencia entre productores y la oferta tecnológica institucional. Pero subrayamos la atención que prestamos a teorías como la de sistemas, de productor a productor, de la adaptación funcional y el cambio holístico, que nos permite tener un abordamiento más integral y ecléctico, y por que contienen consideraciones que permiten debatir sobre el predominio de una racionalidad meramente económica, sobre la universalidad o diversidad de la oferta tecnológica y sobre el carácter unidireccional o multidireccional de los cambios productivos y sociales.

En un segundo apartado, para disponer de referentes comparativos en estudios de caso y de datos generales sobre el cambio y sus efectos, a partir de la revisión monografías sobre casos concretos de cambio productivo y del cambio en la zona cafetera y de examinar archivos de prensa, se auscultó por 3 aspectos básicos: la forma del cambio productivo, la crisis cafetera, la producción de plátano en el Quindío. Se revisó la información que “El Tiempo”, presentó sobre el tópico en el periodo 1990-2010, en total 64 artículos. Sobre el cambio productivo no fue tan abundante la información, fue más nutrida la información sobre la crisis cafetera y la producción de plátano. En este último aspecto se resaltaban temáticas como: alternativa a la crisis, la crisis regional, afectación por el cambio climático y las plagas, probabilidad de desarrollar otros rubros de valor agregado, conformación de la cadena y generación de mercados. Si fue escasa la información sobre cómo operó el cambio, probablemente obedezca a que como lo señala Ghul (2004), aunque el café es el cultivo más estudiado en el país, sobre los cambios no hay una información detallada, dificultando responder al cómo, pues para responder a por qué y cómo cambian los paisajes, es necesario conocer información histórica del cambio de uso del suelo para cada productor y así dar cuenta de la razones que influyen a los productores a alterar su sistema productivo (Ibid.: 42).

2.2 ¿CAMBIO TÉCNICO O CAMBIO PRODUCTIVO?

Aunque en la literatura se habla casi exclusivamente de “cambio técnico” y pocas veces del “cambio productivo”, se considera importante sugerir una distinción de estos conceptos. Asociamos el “cambio técnico” con el “avance de las fuerzas productivas” y los subsecuentes aumentos de productividad, resultado de la asimilación y adaptación de los “avances tecnológicos”, originados en los países desarrollados o en las instituciones investigativas, es un cambio que va

regularmente de la mano de inversiones monetarias y se emprende conscientemente esperando efectos previstos en rentabilidad y productividad.

Pero la producción agropecuaria está expuesta a avatares y crisis, por eventos sanitarios, climáticos, transformaciones del entorno económico y social, o por la competencia entre productores. Esto, suele derivar en crisis, que conllevan a riesgos e incertidumbres (Nates y: 2009). Obliga a los productores a ensayar “**respuestas adaptativas**”, sin completa claridad de hacia dónde se marcha y con resultados imprevistos. De esas respuestas a las crisis, surgen nuevos usos del suelo, otros arreglos y prácticas productivas, con los cuales los productores buscan no marginarse de los mercados y mantener en uso sus predios. Estas respuestas pueden ser generadas endógenamente, por imitación, como asimilación de experiencias de productores, o exógenamente, según sugerencias de las instituciones, el sector privado o las ONGs (Galafassi: 2002) y Tulet (2007). El efecto imprevisto de esos cambios no necesariamente redundará en mejoras de la producción, el empleo, los ingresos y el ambiente, aunque en oportunidades sus efectos también pueden ser muy positivos. Es un tipo de cambio relacionado con lo que en la literatura geográfica se trabaja como evolución en los “usos del suelo” o en otros casos la creación de los “territorios” y “paisajes” (Nates y: 2009). En su análisis, más que a los indicadores típicos para el cambio técnico (aumentos de producción y rendimientos), en el cambio productivo se exploran otras manifestaciones: alteración de la estructura de los predios, introducción de nuevos cultivos, nuevos destinos y canales de comercialización, otras prácticas de manejo y poscosecha, nueva organización laboral, etc. Como fenómeno del cambio social, visualiza más la evolución de las estructuras societarias, la naturaleza, intensidad y direccionalidad de esos cambios, y no únicamente sus efectos económicos.

2.3 ABORDAMIENTO ECLÉCTICO Y HETERODOXO A LA EXPLICACIÓN DEL CAMBIO PRODUCTIVO.

Nuestro análisis del fenómeno de cambio productivo en la región del Quindío en el periodo, será multidimensional y si se quiere ecléctico. Con esto se quiere significar lo siguiente:

- a) No hay pretensión de restarle importancia a la incidencia de la mercantilización y la formación de los mercados, según pudo postularlo Lewis con su teoría de la “productividad marginal” y los “precios relativos” de los bienes (Machado y Torres, 1987:365-370). En Colombia este enfoque fundamentó la explicación que a la modernización del campo, en el periodo 1950-1975, dieron Kalmanovitz ((1985) y Bejarano (1985) y la explicación del “cambio técnico entre los campesinos” dio Arango Restrepo (1994).
- b) Se es consciente que la “fiera competencia entre los productores” obliga a que los productores, para permanecer en el mercado, se vean forzados a invertir en

tecnología y reestructurar la organización de sus empresas, según Urrea (1987), apoyándose en la teoría Marxista, explicó el cambio en los ingenios azucareros Colombianos en los 80s.

- c) Tampoco se desconoce, la importancia de la transferencia de tecnología y la oferta tecnológica institucional de tipo endógeno, según la formulación de Hayami y Ruttan cuando habla de una “tecnología socialmente eficiente” que de respuesta a los cambios de precios de los “factores productivos” (tierra, trabajo y capital) (Machado y Torres, 1987:374-379) y que paralelamente incentivaba el otorgamiento de “servicios no convencionales” (crédito, inversión en infraestructura, servicios de extensión) (Machado y Torres, 1987:370-372). Pero como la oferta tecnológica, se presta a probables sesgos, en atención al conflicto social y a la redistribución del excedente económico como algo intrínseco a la producción, según el poder gremial y político de los diferentes actores, se presta atención a lo advertido por la teoría de la “innovación institucional” (Piñeiro y Trigo: 1983). Al respecto, se atendió a las observaciones, que para el caso de la institucionalidad investigativa Colombiana, plantearan Misas y Henao (1986), que –entre otras cosas- llamaron la atención sobre la necesidad de replantear el enfoque de investigación y extensión en el país⁸.

Reiteramos, que no desconocemos la importancia de los mercados, la competencia, la oferta tecnológica y el desarrollo de las ciencias. Pese a lo cual hemos prestado atención a un enfoque que llamamos ecléctico, en el sentido que también consideramos de importancia rescatar elementos de explicaciones recientes a los procesos de cambio productivo, en las que se afirma la importancia de un enfoque sistémico, se le atribuye importancia a la experiencia y a la cultura local, no se considera que los productores cumplan un papel pasivo en estos procesos de cambio social, y que así como el cambio productivo es multicausal, la orientación que los productores dan a este cambio productivo no es unidireccional sino multidireccionales, dadas sus diferentes perspectivas e intereses como actores.

Los análisis iniciales de fenómenos del cambio productivo en Colombia, realizados por Raymond y Forero A., son un buen indicativo; por esto, expondremos con detalle cuál fue ese abordamiento. Seguidamente, remarcaremos aspectos de la teoría de sistemas, del conocimiento local y la adaptación funcional (Chonchol, 1990), “de productor a productor”, y un enfoque holístico del cambio productivo.

⁸ *Introducir “nuevas categorías de análisis” (sistema productivo, sistema agrológico, especificidades regionales) (Ibid.: 30-31). Superar aspectos de las estrategias de difusión, no partir de suponer que la adopción se da porque existen condiciones de “insuficiencia en la oferta de bienes, que crea condiciones económicas que hacen razonable la adopción” (Ibid.: 12). Superar un modelo de transferencia con paquetes rígidos, sólo aptos si se aplican totalmente, sin vínculos con la rentabilidad, sin considerar el tipo de usuario, inadecuados a las condiciones locales, que nunca dudan de la validez de la recomendación por suponer que la resistencia campesina se da por tradicionalismo o inadecuada comunicación, que no considera que al campesino no le preocupa el ingreso de un sólo cultivo sino el de los cultivos en asocio, que el productor no le interesan las variedades de rendimientos máximos sino las más tolerantes a malezas y plagas, que hay escasa credibilidad hacia los técnicos y que cuando su presencia se liga al crédito el profesional es percibido como un controlador, que el campesino no acoge plenamente el paquete sino que combina elementos del mismo (Ibid.: 49-51).*

2.4 ELEMENTOS PARA UN ENFOQUE INTEGRAL DEL CAMBIO PRODUCTIVO

2.4.1 ESTUDIOS DE CASO EN COLOMBIA

2.4.1.1 Empresarización de las economías campesinas en Aquitania

Raymond (1990) mostró como la producción cebollera en Aquitania pasó de *“la autosuficiencia a la especialización comercial”*. Evidenció que esta sociedad vive *“rápidos procesos de transformación social y económica, contradiciendo la opinión de que la sociedad rural sufre de estatismo”*, pues *“los productores se han adaptado con vigor a las necesidades del mercado (Ibíd.:169)*. Pero este proceso acentúa *“la diferenciación interna de la sociedad rural”*, *“resquebraja la comunidad tradicional”, dado que “el individualismo y la diferencia de riqueza, generan una sociedad fuertemente jerarquizada” (Ibíd.: 171)*.

Al explorar las causas de este cambio, se destaca la *“vigorosa adaptación de los productores a las necesidades del mercado,”* a partir de una causa inmediata, el *“gusano blanco de la papa que produjo mucha pobreza” (Ibíd.: 7)*. En un proceso de adaptación espontánea, algún productor, Juvenal Rosas, se informó que en Sogamoso se hacía riqueza con la cebolla y el aguacate. Se dio a sembrar cebolla, que se la rapaban en Bogotá, *“la gente vio que se vendía. Lo echaron a remedar” (Ibíd.: 7)*. Fue una dinámica expresamente social, que el autor denomina *“mito de origen”*, en que con posterioridad a la adaptación inicial, luego sobrevino un *“extraordinario proceso de adopción tecnológica” (Ibíd.: 172)*, gracias a la cual la producción pasó de 1400-1500 bultos/ha en los 70s, a 1991 bultos en 1986, gracias al *“fuerte uso de insumos”*. Este proceso tuvo *“una reducida intervención institucional”,* obedeció principalmente a la *“intervención de las multinacionales de agroquímicos, orientando un uso masivo de insumos, en detrimento de la rentabilidad, el equilibrio ecológico y la salud pública” (Ibíd.: 172-173)*.

La producción Aquitanense llegó a dominar el mercado nacional. El clima, la disponibilidad de agua y la fertilidad de los suelos, fueron condiciones propicias; la expansión del cultivo, partió de las zonas óptimas, las planas no inmediatas a la laguna, y se amplió hacia *“las orillas del lago y a zonas pendientes, incurriendo en más costos” (Ibíd.: 13)*. Así mismo, en el proceso la *“comercialización tuvo características innovadoras, por la venta directa, 64%, en Corabastos, controlando parte del proceso de circulación, reduciendo la operación del capital comercial, dando a los cebolleros una visión menos estrecha” (Ibíd.: 147)*. Pero entre los campesinos y microfundistas, hay *“diversidad de formas de venta, en Corabastos, la plaza de mercado, o con arreglo con negociantes del pueblo”,* y las *“ventas de huerta” (Ibíd.: 124)*. Aunque algunos poderosos productores disponen de transporte propio y establecieron bodegas en Corabastos, la producción regional sigue sometida al capital mayorista. Otra innovación resultó de los empaques: *“del costal de papa de segunda al bulto específicamente cebollero”*. Además se desarrollaron formas de *“venta de cebolla limpia, en bolsas plásticas, para expender en los supermercados” (Ibíd.: 148)*; pero se fracasó en el intento de industrializar la cebolla, deshidratándola, y en el acceso al mercado de exportación, dada la *“baja productividad y elevados costos” (Ibíd.: 152)*. En tanto el cultivo se expandió en otras regiones, hubo una saturación del mercado nacional y se perdieron las ganancias extraordinarias de la primera época, *“el desarrollo de la producción en Aquitania reduce el margen de*

ganancia comercial y las personas dedicadas a la intermediación” (Ibid.: 131), además el desarrollo del monocultivo y el uso excesivo de insumos, rompe “la relación creadora del hombre...empobrece su praxis como trabajador, volviéndola monotemática, perdiendo diversidad...crea condiciones de fragilidad económica, pues se depende de la cotización de un solo producto” (Ibid.: 173).

2.4.1.2 Estrategias de los campesinos Colombianos en el cambio técnico

Jaime Forero ha realizado el más juicioso seguimiento al “cambio técnico” del campesino Colombiano desde los 70s, lo interesante es la interpretación integral y heterodoxa de esos cambios. Destaca la capacidad de respuesta de los campesinos a los imperativos del mercado, no siendo reacios a la inversión de capital, acudiendo a ahorros propios o asociándose con los capitalistas agrarios en una especie de “aparcería monetizada”, dando a sus unidades la forma de agro-negocios. Tras explorar casos como el oriente Antioqueño, la panela del río Suárez, el tabaco en Guanenta y García Rovira, la leche en el piedemonte llanero, la colonización del Ariari, y la caficultura campesina en Riosucio (R) y Buga (V), anota cómo discurrió el proceso:

La modernización campesina es más reciente. Se inició en los 60s, despegó a mediados de los 70s. Fue un proceso incompleto aunque generalizado, por factores económicos y políticos. En los 70s incrementó la producción por la relación de precios favorables, comparado con insumos y mano de obra. La productividad repercutió en incremento de ingresos, para satisfacer necesidades y dejar margen de reinversión. El avance vial, a pesar de la precariedad, conectó la producción con los mercados (Ibid.: 215). Otro condicionante fue la disponibilidad de crédito y la resistencia familiar a monetizar su economía (Ibid.: 228).

La dinámica de este tipo de actores tendrá rasgos particulares, dada su singular racionalidad como agentes económicos y el despliegue de sus “fuerzas adaptativas” que lleva a “arreglos” técnicos de tipo sincrético y por la incidencia de factores políticos y ambientales.

Se generó un modelo agrícola “sincrético”, entre la intensificación productivista de la revolución verde y sus prácticas tradicionales. La intensificación productiva se acompaña de creciente utilización de mano de obra. El café evidencia que en la modernización participan grandes y pequeños productores, las diferencias de avance tecnológico se presentan no tanto entre rangos de tamaño, como entre distintas regiones (Ibid.: 206). El DRI y el ICA impulsaron la especialización en unos pocos productos, mientras los campesinos diversifican la producción, minimizando el riesgo de pérdidas y malos precios, toman decisiones en contravía del ICA y el DRI mostrando gran versatilidad para innovar en cultivos múltiples (Ibid.: 233).

Sin pretensión de generalización, se discierne sobre la naturaleza singular de este proceso de cambio:

No se limita a zonas que abastecen grandes ciudades. La brecha tecnológica se ha cerrado entre la pequeña producción y la capitalista; pasando de 2.6 en el periodo 1973-76 a 1.24, en 1988. El cambio es un proceso generalizado, pero se en da en intensidades y formas diferentes. Comenzó en momentos distintos. Hay sectores que después de vivir intensamente la adopción agroquímica buscan otras alternativas. Son cambios que se dan en

condiciones ecológicas, económicas y sociales marcadas por las diferencias regionales y la desigualdad en el acceso a recursos, llegando a resultados drásticamente diferentes en rendimientos físicos, tipos tecnológicos y organización de la empresa familiar (Ibíd.: 221). El cambio significa para amplios sectores asumir nuevos costos sin lograr salir de las precarias condiciones de producción. Ciertos núcleos logran resultados positivos que contrastan con la precariedad en que a pesar de los nuevos paquetes continúa la mayoría de campesinos (Ibíd.: 222). La adopción agroquímica es masiva y parcial. Antes que adoptar todo el paquete recomendado, optan por utilizarlos más o menos. (Ibíd.: 214).

Pese a la renuencia del autor a las generalizaciones gratuitas, subrayaremos algunas de las indicaciones implícitas: a) la importancia de los estudios de caso; b) la capacidad de los campesinos para responder a la sociedad de mercado; c) la emergencia de una nueva estructura social rural y el hecho de que las economías campesinas adquieran rasgos de creciente salarización y monetarización; d) en los procesos inciden aspectos del contexto económico, pero también intervienen aspectos ecológicos e históricos, pues si “la relación de precios favorables” pudo ser un factor decisivo, no explica exclusivamente la dinámica de cambio, pues cuenta la ubicación geográfica, las condiciones viales, el renglón productivo, la forma como se ofertó la tecnología y principalmente el tipo de respuesta que elaboraron los productores; e) según circunstancias sociales, regionales y familiares los actores productivos adoptan “estrategias particulares”; esto deviene en procesos técnicos de diversa naturaleza, orientación e intensidad; f) los cambios y la modernización productiva no siempre implican mejoras; g) las iniciativas de cambio no siempre provienen de los entes institucionales o exógenos, hay mucha dinámica de tipo endógeno, que resulta en prácticas productivas matizadas por el sincretismo tecnológico; h) la respuesta al cambio técnico es diferencial por tipo de productores, según disponibilidad de factores, recursos y previsión de factores de riesgo; i) los cambios no necesariamente permanecen, pueden revertir, finalmente j) *La manera de enfrentar los problemas tecnológicos cambia con el tiempo, en materia de tecnología agropecuaria no hay alternativas únicas (Ibíd.: 234).*

2.4.2 TEORÍA DE SISTEMAS

El CATIE ofreció una de las tantas versiones de “*la teoría de sistemas*”, como propuesta de caracterización de los heterogéneos sistemas de nuestras estructuras agrarias, la cual constituyó la guía de trabajo las Umatas⁹. Siguiendo a Hart (1985) será importante que en la oferta tecnológica se considere la heterogeneidad de productores y “variaciones locales” de la producción, expresión de múltiples interacciones físico-ambiental, regionales e institucionales, económicas, culturales, que llegan a concretarse en una multiplicidad de sistemas de producción. Del reconocimiento de estas especificidades productivas debe concluirse en un diagnóstico particularizado de las demandas tecnológicas. Una buena caracterización del sistema explora por propuestas viables, concordantes con las

⁹ Duarte, Ríos, Silva. Conceptos básicos de la metodología de sistemas de producción. Corpoica, 1994. DRI, Departamento del Meta. Manual metodológico para la organización y planeación de un sistema de asistencia técnica a pequeños productores. Villavicencio, 1993

realidades ambientales, los recursos económicos y la inclinación cultural y emotiva de los productores. No se presenta una sola y “óptima” propuesta, la gama de soluciones tecnológicas sugeridas es múltiple.

2.4.3 CULTURAS LOCALES: “ADAPTACIÓN FUNCIONAL” DE LA TECNOLOGÍA MODERNA”.

Chonchol parte de preguntarse qué significa el Desarrollo para “los aldeanos”, discutiendo si se busca el desarrollo de la agricultura o el de los campesinos, de manera que “el crecimiento” no revierta en la “desestructuración” de sus sociedades (Chonchol, 1990:40). La finalidad del Desarrollo no es exclusivamente económica y productiva, puede ser cultural y social, *“debe ser la satisfacción de las necesidades de los más desfavorecidos, preservando la identidad cultural, respetando sus valores y organización social”* (Ibid.: 24). El Desarrollo debe entenderse como *“la movilización de los recursos nacionales y dentro de ellos el recurso humano, que debe revalorizarse, particularmente el saber tradicional, que aunque parezca rudimentario, es bien adaptado al nivel de desarrollo y al contexto* (Ibid.: 23). No se pretende que estas sociedades permanezcan estáticas, es evidente que se mercantilizan y monetarizan para satisfacer necesidades o pagar impuestos (Ibid.: 29), pero a la par de los cambios “modernizadores”, persiste *“una cultura universal de aldea, con capacidad de resistencia y sobrevivencia a sistemas políticos impuestos desde arriba* (Ibid.: 34).

Las culturas campesinas forman *“sistemas culturales que constituyen un todo coherente que debe ser tenido en cuenta”*. Conociéndolas se evitará actuar como “un nuevo bárbaro”, que mediante las ciencias impone visiones exclusivas del desarrollo. La introducción de la tecnología moderna trae consigo los valores y los principios de Occidente (*dominar la naturaleza, vencer el tiempo, la producción como central en todas las actividades*), extraños al tejido socio-cultural-local. La introducción imperativa de tecnologías no vivifica la tecnología local, lo que debe ser a la vez un fin y un medio. Para que la tecnología occidental represente un aporte positivo debe integrarse al complejo cultural local, en una reconstrucción creativa (Ibid.: 37,38), aceptando que las tecnologías necesariamente resultan “sincréticas”, según lo postulo Hamed Ibrahim el Mosly, al abogar por una *“adaptación funcional de la tecnología moderna”* (Ibid.: 37). El saber tradicional y el recurso humano local representan la fuerza endógena- adaptativa de las sociedades rurales para su inscripción en los contextos modernos.

2.4.4 PROCESOS DE INNOVACIÓN ENDÓGENA: CAMPESINO- CAMPESINO

Hasta hace pocos años, se reconocía escasamente la probabilidad de que los productores generaran tecnología. Al considerar los “conocimientos locales” se los contemplaba como rezagos tradicionalitas y no como otra fuente de saber. Se prestaba poca atención al “ajuste tecnológico”, pues se presumía que el verdadero desarrollo productivo se alcanzaba cuando de la “adopción parcial” se pasaba a la “adopción completa” de los paquetes ofertados. Los procesos de transformación productiva se percibían uni-direccionalmente, desvirtuando la incidencia de los productores y las adecuaciones que éstos hacen. Pero el CATIE, y ahora en Colombia la BPA-CCA, otorga protagonismo al productor, no sólo como

demandante sino como innovador¹⁰. En los procesos de cambio productivo los productores no son vistos como agentes pasivos, pues siempre hay la probabilidad de que recreen y recontextualicen aquellas propuestas, en concordancia con sus intereses y recursos¹¹. En consecuencia, la dirección del cambio productivo es multi-direccional.

De otra parte, cuando se discierne sobre las “fuentes de información” de los productores, las oficiales apenas son una entre tantas y no las más eficaces. Los productores también son eficientes extensionistas¹². La metodología de “campesino-a-campesino” (Meléndez y Prins, 1999), alerta respecto al rescate de los aportes del conocimiento local y lo decisivo de los ajustes realizados por los productores, dando importancia al sistematizarlos y divulgarlos, dedicando esfuerzos a reconocer “las instituciones” y redes de comunicación de los agricultores, como forma de impulsar los cambios¹³. Como los productores no son agentes pasivos, más que transmitirles información hay que empoderarlos y capacitarlos para que sean Ellos quienes desaten ensayos y generen tecnologías¹⁴, con la seguridad de que sus propuestas tendrán real impacto. La relación entre investigadores-técnicos y productores deber ser horizontal, los primeros más que protagonistas deben ser facilitadores y multiplicadores de experiencias locales exitosas¹⁵.

Cuando una tecnología funciona bien las gentes se entusiasman y quieren aprenderla. Los procesos sociales y tecnológicos son complementarios, no debemos estar a favor de la tecnología y en contra del proceso social. Las tecnologías no sirven si no generan procesos sociales autogestionarios, de “agricultores experimentadores”. (Hay que) constituir un “mercado de ideas” en la medida de sus necesidades oportunidades e idiosincrasia (Ibid.).

2.4.5 HOLISMO EN EL CAMBIO PRODUCTIVO:

Al explicar los cambios en la manufactura como adopción de los “modelos” imperantes en el mundo actual (Fordismo, Taylorismo, Regulacionismo Francés, NeoShumpeterianismo, Toyotismo, Hondismo, Industrial governance), De la Garza Toledo (2008) advierte la necesidad de estudiar el cambio productivo como realidad concreta resultado de la intervención de una multiplicidad de factores y no

¹⁰ “Los agricultores son más capaces de lo que pensamos. Pueden adoptar tecnologías complicadas. Las captan, aprovechan y aplican, las van modificando a través de su propia investigación. Desarrollan tecnologías propias y las enseñan (Meléndez y Prins: 1999).

¹¹ Los agricultores no aplican directa y mecánicamente la información. Siempre comprueban si la opción funciona, aprenden aplicando. Mejor hablar de información que de extensión, suministrando herramientas analíticas y prácticas (Prins, 1999). Las nuevas prácticas requieren no sólo apropiación, sino adaptación a las circunstancias particulares. Los productores prueban en escala reducida (Ibid.).

¹² La información se difunde a través de múltiples canales. La oficial es apenas una. Los agricultores escogen entre distintas opciones, de acuerdo a su lógica y objetivos. Hay canales de extensión espontánea e informal entre familias y comunidades, procesos endógenos del mundo campesino, en contraste con las intervenciones planeadas desde fuera (Ibid.).

¹³ Compartiendo la planificación y evaluación de actividades se forma una corriente de opinión compartida. La observación de los agricultores es más aguda. El contraste entre su finca y lo observado agudiza su mirada (Ibid.).

¹⁴ Para que el Desarrollo funcione en las comunidades debe involucrar factores imprescindibles: motivación, autoconfianza, habilidad para manejar experimentos, capacidad de información y habilidad organizativa (Meléndez y Prins, 1999).

¹⁵ Difundir no refleja el proceso de comunicación, connota un actor que recibe pasivamente. Muchas veces la persona que precisa información, la busca activamente. “Intercambio de ideas e información” expresa mejor la extensión campesina (Prins, 1999).

exclusivamente de simples “adaptaciones” (De La Garza, 2008:2). Circunscribir los cambios a una serie limitada de modelos, nace de la pretensión cientista de tener una explicación definida e intentar predecir el curso de los acontecimientos históricos, según consideraciones aparentemente divergentes pero con objetivos similares en el economicismo, el estructuralismo y el evolucionismo funcionalista. El estructuralismo, considera factores que deben ser considerados (mercados y fuerzas políticas), pero que por sí mismos no son suficientes, si desaperciben el papel de los actores y las fuerzas locales¹⁶.

Si se atiende a las estrategias de los actores, a la libertad y heterogeneidad de sus opciones y a la incidencia de las tradiciones locales, el cambio no necesariamente avanza en una dirección predeterminada, puede ser multidireccional¹⁷ y no necesariamente economicista. De ahí la necesidad de realizar los estudios empíricos, respaldándose en un nuevo marco epistemológico que dé importancia a la sociología del actor¹⁸. En los procesos de cambio, los actores no atienden a modelos puros, toman opciones de aquí y allá. Los procesos históricos tienen diversas direcciones, determinadas por el rescate de la subjetividad y la opción de los sujetos, según la teoría institucional y la teoría de la acción (Ibid.: 9).

2.5 CASOS DE CAMBIO PRODUCTIVO, CRISIS CAFETERA Y CAMBIO A PLÁTANO: referentes de un estado del arte.

2.5.1 CAMBIO PRODUCTIVO EN CASOS DE LATINOAMERICA Y LA ZONA CAFETERA

Ciarallo (2000) muestra como al “cambio productivo” trata de asociárselo a la “reconversión” impuesta desde los 90 por la globalización, implicando para las unidades productivas adecuaciones de eficiencia, escalas de producción, niveles tecnológicos, e integración agroindustrial, colocando en riesgo a las explotaciones con escaso control de los factores productivos, según el caso de producciones chacareras-familiares del alto valle de río Negro en la Patagonia. Hacia 1993 se dio la “crisis”, por pérdida de mercados, endeudamiento y obsolescencia de cultivos (Ibid.:4). Se generó un programa gubernamental para reconvertir la producción, conquistar mercados y convertir la chacra en empresa ((Ibid.:2). Se intentó intensificar y diversificar la producción, incorporar el análisis económico-financiero, desarrollar formas asociativas, lograr una articulación con la agroindustria, apelando como señuelo a la asistencia técnica y al crédito; pero la deficiencia en la oferta de crédito desalentó la permanencia de los productores en

¹⁶ *Los factores locales y la voluntad de los sujetos no pueden ser puestas entre paréntesis* (De La Garza, 2008: 6). *Una alternativa es pensar que hay presiones estructurales del mercado y otras globales y locales, pero que los sujetos sociales siempre dan sentido a esas presiones antes de actuar* (De La Garza, 2008:6).

¹⁷ *El futuro se presenta como algo relativamente abierto, cuentan los factores locales, no sólo los vínculos universales. Los actores no son racionales y las tendencias no son hacia un solo modelo* (Ibid.).

¹⁸ *En el caso rural motivaciones diferentes a lo económico puede tener fuerza, por lo que representa lo rural como bien patrimonial, identidad y arraigo sentimental. Además en las sociedades desindustrializadas, la tierra es forma de trabajo independiente y poder* (Ibid.).

el programa. Hacia 1995-1997 la demanda Brasileira generó una nueva “oportunidad comercial” que propició la nucleación de un grupo de productores y el asesor agronómico ganó confianza y pudo iniciar la reconversión.

Aparte de la importancia de los mercados, la autora deriva lecciones respecto al cambio y las estrategias de los productores. Señala que incorporar la técnica es siempre una decisión del productor y que hay variación en cómo éste decide la estrategia a seguir y que al involucrarse en procesos de innovación lo hacen según 2 etapas: 1) búsqueda de la propuesta; 2) ensayos, en que comparan la alternativa con la práctica vigente. Pero el itinerario de cambio se sigue siempre y cuando no se ponga en riesgo la continuidad de la explotación que es su herencia e historia. En consecuencia formula lecciones sobre esa dinámica de cambios: a) la principal, que los programas oficiales no contemplan lo azaroso de la búsqueda y no consideran el tiempo que toman los propios ensayos; no asumen el cambio en su complejidad, desdeñan los senderos y atajos que se presentan; en fin, que no interpretan el cambio social y agrícola como el producto de luchas y negociaciones entre individuos, grupos e instituciones, con intereses a veces divergentes o en conflicto; b) la tendencia que hay a desapercibir que, dentro de los límites que afrontan, los productores construyen activamente sus propios patrones de organización doméstica productiva y sus propias formas de relacionarse con las agencias ((Ibid.:3); c) que no se ha entendido que, “los “agentes sociales no son partículas mecánicamente empujadas por fuerzas externas, sino que son portadores de capital –material y simbólico- y según la posición y trayectoria que ocupan propenden a orientarse activamente hacia la conservación de la distribución de ese capital o hacia la subversión del mismo (Bourdieu 1995:72, en Giarallo 2.000).

En el caso analizado los productores escucharon y consideraron el discurso tecnológico propuesto, pero buscaron recursos de inversión con “ingresos extra-agrarios” o por actividades no frutícolas (cebolla) y generaron “diversas estrategias de reconversión, a partir de su dotación de capitales”: 1. Para los productores tradicionales el proceso cobró la forma de construcción y producción de conocimiento local”, ya que alteró el canal tradicional que atendía a “la información proporcionada por los compradores de fruta” o a la “imitación” que hacían de lo realizado por las empresas grandes”, originaron un “intercambio comunicacional en trabajo grupal que favoreció la circulación de experiencias, historias y temores frente al cambio”; pero al “entrelazar distintas formas de capitales se traza una diáspora de caminos”, en que los elementos comunes son la relación conflictiva entre continuidad y cambio, una mayor utilización del trabajo familiar, la combinación de frutas y hortalizas para obtener ingresos alternativos y el acudir a la venta directa de producción en el mercado minorista. 2. Los productores no tradicionales, más próximos a una definición de empresarios, que no realizan trabajo directo pero que se ocupan de la gestión, manejan mayor nivel de información, particularmente de la comercialización, tienen una relación más fluida con la agroindustria, se orientaron más por la posibilidad de incorporar capital financiero y de integrarse a proyectos asociativos para comercializar la producción

o adquirir insumos. La autora resalta que en general los productores “resisten el discurso monolítico de los programas oficiales”, “demuestran un variado repertorio de recursos frente a opciones presentadas como únicas”, “lo local constituye un límite y una posibilidad de elección, dado que las percepciones se implican en las prácticas productivas desarrolladas. La elección de diferentes estrategias ha conducido a los productores a situaciones diferentes; no fue la dotación financiera la única razón explicativa de la diversidad de líneas de acción” (Giarallo, 2000)

Galafassi (2000) analiza un cambio productivo similar al del Quindío en el bajo delta del Paraná, donde los chacareros producían frutas, pero por la competencia de otras regiones debió cambiarse a forestales para pulpa de papel, cambio que tuvo consecuencias imprevisibles: pérdida de rentabilidad, mayor transformación del ecosistema, migración y descomposición de las unidades productivas. Para entender el caso se debe atender a las “dinámicas naturales” y “las dinámicas sociales”, que interactúan otorgando a la “relación hombre ambiente” particulares características de complejidad. Para involucrarse en la nueva producción se presentaron diferentes estrategias, según tipo de productores, como conformación de nuevos sujetos sociales en constante adaptación y dependencia de macroprocesos regionales y nacionales. Por esto la necesidad de un estudio basado en la integración sintética de esas dinámicas (Ibíd.:3). Ante la crisis las respuestas fueron varias: abandonar y vender las quintas o, en caso de quedarse, diversificar la producción y los ingresos, aunque las unidades con más tierra y capital tuvieron mayor capacidad de adaptación al nuevo patrón de producción. Hubo un quiebre provocado por la falta de continuidad generacional, pues el surgimiento de la madera como actividad única generó una desintegración de la unidad productiva y conllevó a una ruptura del ciclo doméstico (Galafassi, 2000).

Consolidado el cambio productivo, este generó un cambio sustantivo en la región. Dado que el patrón fundista (de tenencia) no respondía a las necesidades de explotación de la madera, tendió a darse una concentración de la propiedad y surgió una nueva tipología de productores que incluye, productores naturales de subsistencia, pequeños, medianos, grandes productores de madera, y empresas transformadoras; entre todos estos actores se da una compleja gama de relaciones. Si algunos pequeños y medianos productores se adaptaron al nuevo tipo de producción, fue a costa de modificar la estructura de los predios (combinar horticultura, madera, mimbre y lotes madereros alternados) y desarrollar nuevas estrategias para la reproducción del núcleo doméstico (trabajo extrapredial, remesas, trabajo de las mujeres). También cambió la estructura laboral: la organización del trabajo familiar varió al no requerirse la presencia permanente de sus miembros, favoreciendo la incorporación de la mano de obra asalariada temporaria o de cuadrillas especializadas (Galafassi, 2000)

Nates y Velásquez (2009), analizaron los cambios en el eje cafetero entre 1987-2003. Parten de 3 supuestos: a) que la crisis cafetera tiene más que implicaciones económicas, pues replantea el uso y manejo de los territorios y los sentidos

sociales y culturales históricamente contruidos, alterando las relaciones sociales en lo social, cultural y político; b) que la problemática resulta de una amalgama cultural, social, política y económica; c) que la crisis cataliza un cambio social que no afecta de la misma manera ni en todas las dimensiones a los diferentes sectores sociales, y que lo que comúnmente se asocia con la crisis es el “caos y la incertidumbre” (Ibíd.:30). Por ello distinguen “crisis cafetera” de “crisis del café”, señalando que no son sólo los costos de producción del café los que muestran la crisis sino los espacios y dinámicas sociales que de la crisis se generan (Ibíd.).

Señalan que las respuestas a la crisis deben abordarse diferencialmente, según una conjugación de incertidumbres y probabilidades, de la cual obtienen mayores o menores pérdidas o ganancias los actores (pequeño, mediano, gran cafetero) a partir de “sus capitales”, y con incertidumbres que se manifiestan en momentos y espacios diferentes, según la información disponible para cada individuo. En cada elección hay factores de “tipo racionalista” (que proporcionan seguridad de elección y alternativas, según la conveniencia relativa), de “tipo emotivo” (desconfianza que impide plantear alternativas, deviniendo en padecimiento del cambio), de “tipo cognitivo” (la incertidumbre subsumida en las formas perceptivas de los individuos y sociedades, manejándose según asideros económicos, políticos, simbólicos, territoriales e históricos). Encontró que para el pequeño cafetero, la crisis fue más evidente, dado su profundo arraigo con la caficultura, pero aunque el negocio andaba mal, no encontró alternativas rentables, porque no había seguridad de vender lo que producía, así que su manera de salir adelante fue con buena administración y siendo organizado (Ibíd.:23). El mediano cafetero tiende a vivir en el pueblo y se dedica a otros oficios, en estas fincas empezó la transición a otros cultivos, principalmente plátano, cítricos, yuca. Los grandes caficultores, no estuvieron restringidos a la Federación, contaron con capital para poder realizarse como exportadores (Ibíd.:24). En el caso de los trabajadores, jamás se había llegado a tal nivel de crisis (Ibíd.:30), debieron desplazarse a las zonas cocaleras, para Ellos cambio el contexto de movilidad social determinado por la acumulación o reconversión de los capitales específicos ((Nates y.2009: 24, 25).

Otras conclusiones merecen resaltarse: 1) si no obstante los bajos ingresos no se pensó en abandonar la actividad fue asunto de arraigo cultural, por lo identitario y los vínculos de afectividad con sus paisajes (Ibíd.: 28), razones subjetivas que hacen permisible examinar el declive del valor psicológico del dinero. 2) para la tipificación de productores se muestra que en fincas de 15 Ha en adelante es frecuente el uso del agregado o capataz, que desde la bonanza de 1976 se acabó con la agregatura y a partir de allí se generó otro tipo de sociedad rural, pues anteriormente muchos agregados podían convertirse en medianos propietarios o muchos profesionales y comerciantes adquirieron fincas, también subraya la distribución del ingreso en la región, pues en cosecha un recolector obtenía el equivalente de 3 0 4 salarios mínimos mensuales (Ibíd.:19). Por esto, “el café lo representaba todo, como si hubiera copado todos los espacios sociales, culturales y económicos” (Ibíd.:19); 4) Como particularidad de las “prácticas agrícolas

regionales” señala la improbabilidad de la mecanización, que el trabajo se haga esencialmente a mano, como un trabajo riguroso y artesanal (Ibid.:18); 5) Como componente de la crisis atribuye importancia al “cambio generacional”, pues el contexto de producción se afecta por los flujos migratorios y lo improbable de perpetuar un conocimiento local, por una valoración negativa de la actividad agrícola y la colonización de imágenes de progreso y ciudad (Nates y,2009:24,25)

Ghul (2004) interpretó los cambios del paisaje cafetero entre 1970- 1997, como efecto de una compleja interacción de factores socioeconómicos, culturales y biofísicos (Ibid.:30). Era necesario contestar a qué ha cambiado, dónde, cuándo y cómo, pero tal como se dijo atrás hay dificultades para responder al cómo. Así que se limita a describir que entre estos años el área disminuyó en 18.5%, tendencia acelerada después de 1981 disminuyendo el número de municipios cafeteros. El área sólo aumentó en 28% de los municipios, entre ellos los de la zona cafetera, donde se tendió a un patrón de especialización y tecnificación y el número de fincas se duplicó, disminuyendo el tamaño de los cafetales.

Tulet (2007) destaca lo importante que en la producción cafetera regional fue la falta de mecanización y lo intensivo de mano de obra, disminuyendo el poder de la hacienda y dando relevancia a las pequeñas y medianas explotaciones, patrón replicado en la última crisis en que disminuyeron los grandes propietarios, pero no los pequeños y medianos. Para explicar esa persistencia se preguntará por las causas de los cambios: si la acción del estado, de actores privados o de las coyunturas. Concluye, que en Colombia el asentamiento de la caficultura no respondió a la acción del Estado y obedeció más a acciones privadas. Pero en tanto esta acción se dio sobre tierras baldías de las cordilleras y los grandes propietarios tendieron a asentarse en los valles planos, los campesinos encontraron la oportunidad de instalarse en las laderas, donde el café representaba una oportunidad de posesión con un mínimo de inversión, mucho trabajo manual para las limpiezas y cosechas y acudiendo al café típica, poco exigente, que aceptaba lluvias y toleraba el asocio con cultivos alimentarios.

Aparte de los factores anticrisis de este sistema productivo, pues el cafetal tradicional puede superar la dificultad de los altibajos de precios, se insiste en la importancia de que sean los campesinos quienes dominen gran parte del mundo cafetero. Esto les da apreciación de sí mismos como caficultores (Ibid.:109), proponen el suyo como el mejor café del mundo, hablan de una “civilización del café”. Esto fomenta una identidad específica de las zonas, que se nutre de un conocimiento transmitido, donde hay una gestión muy cuidadosa de las operaciones de cultivo. De todo lo cual se desprende una fuerte carga simbólica que asocia territorios, producto, conocimientos e identidad (Ibid.:109,110), generando una mentalidad próxima a la de los viñateros Europeos, permitiendo asimilarlos a una “aristocracia campesina, cuidadosa de sus intereses, responsabilidades y su calidad de vida, que mezcla elementos muy conservadores de moralidad y tradición, tienen un sentimiento compartido de formar una comunidad que les

permite hacer movilizaciones y son la base de un consenso político. Así, se desarrolla una conciencia muy específica de productor, construyen territorios con una identidad relevante, factor de consolidación de la caficultura. (Tulet, 2007:III)

Similar es la versión de **Zuluaga** (2008) que parte de distinguir entre espacio (lo físico y natural), territorio (lo espacial como lo socialmente construido y como base de acción política) y paisaje. El paisaje (reúne aspectos naturales y culturales y las prácticas sociales en un espacio, dejando huellas permanentes en este), es modelado por la cultura, consolidando un sentido de vida propio que marca diferencias que lo caracterizan. Anotará rasgos de lo que considera decisivo en el paisaje de la zona cafetera: 1) si la colonización antioqueña acabó fortaleciendo el latifundio, en una pequeña dispersa franja prosperó la economía parcelaria, sustento de la producción cafetera y el eje del desarrollo de la región; 2) se fundan pueblos en los filos, que tejen una red para el beneficio y comercialización del café y asiento de una institucionalidad para atender a sus necesidades; 3) como marcador se identidad se crea una historia particular ligada al trabajo cotidiano en la caficultura (Ibid.:7); 4) una arquitectura particular de guadua, cuatro aguas, teja de barro, bahareque, corredores, damero, detalles constructivos en las puertas y ventanas, flora, colores encendidos que se integran al paisaje, y elementos que se superponen sin hacer parte de la edificación, pero que representan valores familiares o individuales; 5) cultura que exalta una individualidad del no sumiso e independiente. Esa identidad configura una capacidad, para responder, con los recursos disponibles, a las demandas de un medio geográfico, como empresa colectiva de supervivencia. En consecuencia la pérdida de identidad repercute en la pérdida de esa capacidad, dada una acumulación histórica de un saber que expande gradualmente la capacidad de respuesta de una población (Ibid.).

2.5.2. IMPACTO DE LA CRISIS PRODUCTIVA EN LA ZONA CAFETERA Y EL QUINDÍO.

Perfetti y (2001a) consolida una información que puede ser punto de partida para comprender qué ocurrió en la región. Concuerdan con Pizano (2001), en que el año 2001 registró el precio externo más bajo del café en 180 años, así que las exportaciones cafeteras pasaron de representar el 9,7% del PIB nacional en los 50s, al 4,4% en el período 90-98 y en el 2001 sólo representaron el 1% del PIB. En el periodo 1991/1999 se pasó de producir 16,2 millones de sacos a 9,1 millones de sacos en 1999, una caída del 44%. Con base en el precio del café del 2001, el 23% de la producción arrojaba pérdidas.

La oferta laboral y el desempleo crecieron en las zonas cafeteras, por encima del resto del país. En combinación con los aumentos en la informalidad urbana la crisis cafetera llevó a que una proporción importante de personas debieran a salir a buscar empleo, aumentando el desempleo y la informalidad. En el período 1994-2000, la informalidad urbana en el centro-occidente cafetero que produce el 74.9% del café, aumentó 4,5%, existiendo razones para pensar que la crisis

determinó el comportamiento de la informalidad. En el caso de Risaralda, las pérdidas de producción y empleo representan \$148 mil millones y 24,4 mil empleos, pues el efecto de una reducción en la producción cafetera es de doble vía: cae la producción del total de la economía y ocasiona pérdidas importantes del empleo, nacionalmente en 175 mil empleos directos y 82 mil empleos indirectos. Para departamentos muy cafeteros como Risaralda, el desempleo aumenta a 19,1% y en septiembre del 2000 fue del 24,4%. En consecuencia las condiciones de vida de los hogares en las zonas cafeteras se deterioran, la indigencia aumentó once puntos entre 1999 y 2000, la pobreza creció 10 puntos. Un factor adicional que podría aumentar los impactos negativos de la crisis es la reducción o retiro del gremio cafetero en las inversiones en infraestructura social, con efectos negativos directos en la productividad y adicionalmente para una posible recuperación esa economía. Por este círculo perverso hay el riesgo de que una cuarta parte de los productores cafeteros salgan del mercado, con efecto total en la producción y el empleo de 0,8% y 1,96%.

El impacto económico y social fue uno de los temas más reiterados en la prensa. El hecho de que invariablemente, desde 1992, se la trate como “crisis”, es un indicativo. Los titulares son significativos: “Desempleo ronda al Quindío”, “Quindío de la prosperidad a la ruina”, “Granos de ruina”, “Quindío pide emergencia”. Entre otras muchas, las noticias destacadas, en orden temporal serán las siguientes: 1) Sin empleo más de 10.000 recolectores, se dejará de percibir \$15000 millones por la rebaja de precio, 82% de los salarios agrícolas proviene del grano, cayeron las ventas del comercio en 11% (Galvis: 30/07/1992). 2) Se pide estudiar impacto social por menor cultivo (Valle, N: 06/17/1992). 3) El Quindío es un polvorín; hay invasiones del espacio público por los vendedores ambulantes; es un departamento que vive del café, con 8.500 productores, 83% de la población; el gremio está sólo en su angustia a pesar de que antaño asumió los problemas; los recursos del Comité se redujeron de \$5000 a \$3000 millones y era la principal responsable de la construcción de obras y servicios públicos; el jornal se redujo de \$12.000 a \$ 7000 en la semana (Galvis:23/03/1993). 4) Es el departamento que más porcentaje de su territorio destina al café; si los jornaleros antes recibían por 20% por encima del mínimo, ahora es -20% (Valle, N: 07/08/1994).5) Según el Comité Inter-gremial, la situación del Quindío tocó fondo; la cartera vencida bancaria se incrementó en 185.1 entre 1994-1995, entre 1989-1995 se liquidaron 721 sociedades; el comercio organizado disminuyó en 40% sus ventas; en una década surgieron 54 zonas subnormales (Valle, N: 26/ 06/ 1996). 5) Como se afectaron las corrientes migratorias que viajaban a recoger café ahora no se encuentran jornaleros; hasta hace 10 años la caficultura era tan buena que mal administrada daba plata (Valle, N: 22/04/1996). 6) La gobernadora opina que el 95 fue un año muy difícil, todavía están en la actividad quienes por tradición lo vienen haciendo y pueden sostenerse, pero los medianos productores han empezado a sentir el coletazo de la crisis y comenzó a desmejorarse el nivel de vida; esto ha provocado un gran nivel de delincuencia; se requiere exención de impuestos para atraer inversionistas (Valle N: 24/11/1996). 7) Arango L visitó la región en 1997 “cementarios de café, muñones dolorosos; la ganadería intensiva desplazó al

café, pero las planillas son mezquinas, por cada 10 trabajadores en caficultura, la ganadería apenas exige 1; ciertas áreas muestran cultivos de yuca y plátano, pero los precios son viles (Arango L: 13/01/ 1997). 8) La yuca, el plátano no son alternativas reales, el desempleo, el crimen y el deterioro social se empieza a ver por todas partes; hay una erupción (El tiempo: 14/01/ 1997). 9) Finalmente, un nativo de la zona, Gómez Buendía, hizo la siguiente consideración a pocos días del terremoto, al hablar de “mi gente”: el Quindío reclama justicia y no caridad, se tuvo un impuesto oculto sobre el café equivalente al 85% de su precio entre 1956/1967, del 36% entre 1968/1978; el gasto per-cápita del gobierno en la región fue la mitad del resto del país; los cafeteros pagaron sus propias vías, su educación, su salud. (Gómez B: 02/02/1999)

Las anteriores estadísticas, según **Toro Z. (2005)**, tendrían efectos puntuales en el reconocimiento a especiales dinámicas vida, como la presencia del narcotráfico, las guerrillas, los paramilitares, los índices de violencia y criminalidad, el auge de la prostitución, la trata de personas, el desplazamiento masivo por efectos del conflicto armado o la violencia económica, hacia y desde la región. Paralelamente, se produjeron cambios en la tenencia y destinación de las tierras, según un estudio de la Corporación Alma Mater y la Gobernación de Risaralda, que apunta que en el Valle del Cauca y las tierras bajas de la zona grandes propiedades otrora cafeteras, fueron objeto del interés de los inversionistas narcotraficantes a partir de la segunda mitad de los ochenta. Aquel estudio señala que en 66 de los 92 municipios de la región, hay evidencia de compra de tierras por narcotraficantes; pues los dividendos de la economía de drogas, fueron copando los espacios que el mercado cafetero perdió, en una dinámica de reemplazo, silencioso y consentido. El autor habla de un bajo capital social en la región.

Suárez (2003) retoma la crisis cafetera para ejemplificar qué puede ocurrir con los procesos aperturistas. Señala que al país de nada le sirvió disponer de un renglón productivo con evidentes ventajas comparativas, que el 48% de los consumidores reconocían como el más suave, que disponía de instituciones de comercialización, transporte, fomento e investigación y que tenía los cultivos de más alta productividad. Con la crisis, la producción se redujo en un 40%, se erradicaron 300.00 Ha, se suprimieron 200.000 empleos, el poder de compra de 560.000 productores se redujo a la mitad, la rentabilidad de los empresarios es negativa o cercana a 0, el patrimonio de la Federación paso de u\$1.300 millones a u\$200, y la pobreza en el área rural de la zona fue del 80%. Pero, ganaron los oligopolios comercializadores que hoy sólo pagan 80% de lo que pagaban en otras épocas y ganaron las naciones compradoras que por impuestos participan del 23% de las transacciones cafeteras. Destacará que como lo expresó Kissinger, globalización no es más que otro nombre para el papel dominante de los Estados Unidos, que las exportaciones de los países en desarrollo siguen siendo eminentemente de carácter primario, abriendo curso a la más brutal competencia entre las naciones del sur, hecho agravado porque no se compite con los agricultores de USA sino con la Corporaciones que se aprovechan de los subsidios opulentos, de manera que no se puede hablar de competencia perfecta.

2.5.3 CONFIGURACIÓN DE LA CADENA Y PROBABILIDADES DE TRANSFORMACIÓN Y EXPORTACIÓN DEL PLÁTANO

Con la esperanza de superar la crisis regional y dado que la producción platanera no suplía las carencias económicas sociales de la producción cafetera y porque su efecto en los mercados internos, después de un tiempo no registraba mayor dinámica, particularmente las esperanzas del despunte subregional se cifraron en las exportaciones, la agro-industrialización del producto y la posibilidad del desarrollo de renglones alternativos. Señalemos, según notas de prensa, lo que fueron esas expectativas:

1) Parque tecnológico de la cadena productiva del plátano y la yuca: aprovechando las antiguas bodegas del Idema y para reactivar la golpeada economía, se espera a exportaciones de U\$ 8 millones de exportaciones a Ecuador, México y Usa, de 8 tipo de comestibles (snacks, tajadas madura, patacones, aborrajados, croqueta de yuca, yuca precocida y congelada), que será producida por 8 empresas de la zona. A este efecto se comprometió la investigación del Sena en la transformación, el ICA, CIAO e ICA en la extensión, la aspiración de Proexport de alcanzar competitividad unificando el sello “colina verde (Valle, N, 2/12/20002). 2). Plátano Colombiano a la conquista de los mercados de Bélgica y Holanda: como resultado del éxito en programas de control sanitario y los cultivos sanos inscritos en el ICA, se logra exportar 20 TN, a esos 2 países en 2004 exportaron a USA 1.040 TN. (Casa Nariño, 8/04/2005). 3). Un reciclado de la Tebaida recibió el premio nacional de reciclaje 2002 por reciclar la bolsa utilizada en el plátano; los residuos del plátano limpian los metales pesados en el agua (Valle, N, 21/12/ 2002).

Si transcurrida una década las posibilidades de exportación, transformación y desarrollo de rubros de producción alternativa, se siguen planteando en la región como expectativa, esto puede ser un indicador del sendero seguido.

2.6 CONCLUSIONES SOBRE LOS ENFOQUES DEL CAMBIO Y EL CASO DE LA CRISIS Y EL CAMBIO EN ZONA CAFETERA.

No se niega la importancia de la formación de los mercados, la oferta tecnológica institucional y la competencia entre productores, pero en el enfoque del cambio productivo se rescatan elementos sistémicos, integrales, holístico, que permitan enfatizar el carácter multi-direccional y muti-causal de este proceso, influido por aspectos de la particularidad del entorno ambiental y social, por la incidencia de las culturas locales y de la estrategia de los actores.

Aunque no es común el uso del término “cambio productivo” ciertos casos han sido estudiados bajo esa denominación. En el abordamiento del asunto es común el que se lo examine como estudio de caso, y bajo una óptica integral que atiende a las determinantes económicas, ambientales, sociales, culturales y políticos. Se destaca que la adaptación a ese cambio es diferenciada, según estrategias

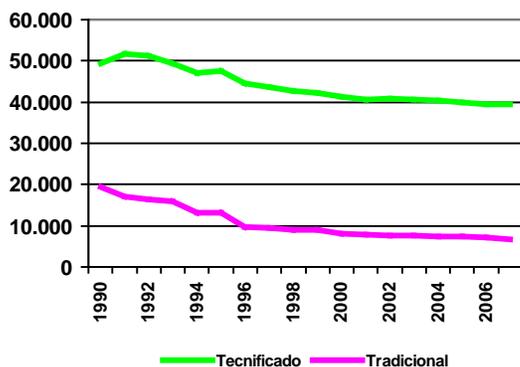
particulares de los actores, así mismo un elemento analítico común es casi siempre el de los “medios de vida”. Se refiere permanentemente a lo que puede representar la “ruptura generacional”, y particularmente en el caso de Colombia, se le ha dado importancia al cómo esos procesos productivos pueden llegar a configurar una cultura particular. También se destaca como esos cambios generan una nueva estructura social y nuevas formas del empleo del empleo en las zonas.

mostrando que durante los últimos años de los 80s la siembra de café estuvo en alza (+11%). Pero en el periodo 1990/2007 esas siembras se redujeron en 21.495Ha. (-31.97%), declinando hasta 46.030Ha. (Comité de Cafeteros, 2007). De esta erradicación, 9.808Ha. (-19.9%) correspondían a plantaciones de café tecnificado y 12.688Ha. (-65.41%) a plantaciones de café tradicional. De otra parte, la producción cayó de 111.809 Ton. Anuales a 63.978 Ton. (-57.2%), una baja más drástica que la del área de -31.97%, explicable por el desestímulo de los cafeteros que seguramente descuidaron las fertilizaciones y las renovaciones, además se deben contabilizar las pérdidas atribuibles a la broca.

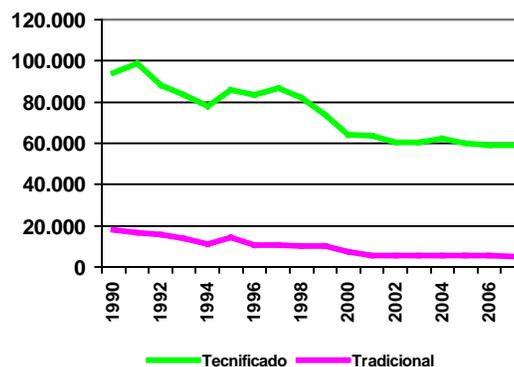
Tabla 2. Evolución del área cafetera 1990-2007

SISTEMA		AÑOS																	
		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
TECNIFICADO	Ha.	49.275	51.764	51.161	49.403	47.155	47.635	44.538	43.615	42.633	42.235	41.250	40.630	40.761	40.705	40.475	39.826	39.451	39.467
	TN.	94.109	98.917	88.362	83.522	77.900	86.010	83.470	86.673	82.014	73.741	64.060	63.605	60.505	60.275	62.390	59.911	59.103	58.914
TRADICIONAL	Ha.	19.397	16.985	16.408	15.856	13.048	13.089	9.792	9.488	9.065	8.924	8.037	7.758	7.681	7.563	7.485	7.399	7.050	6.709
	TN.	17.790	16.661	15.633	13.781	11.110	14.482	10.791	10.791	9.947	9.947	7.167	5.632	5.575	5.500	5.441	5.370	5.323	5.064
TOTAL Ha.		68.672	68.749	67.569	65.259	60.203	60.724	54.330	53.103	51.698	51.159	49.287	48.388	48.442	48.268	47.960	47.225	46.501	46.176

Área de cultivos



Volumen Producción



Fuente: elaborado para el presente estudio, según Planeación Departamental, Departamento del Quindío, evaluaciones agropecuarias 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007.

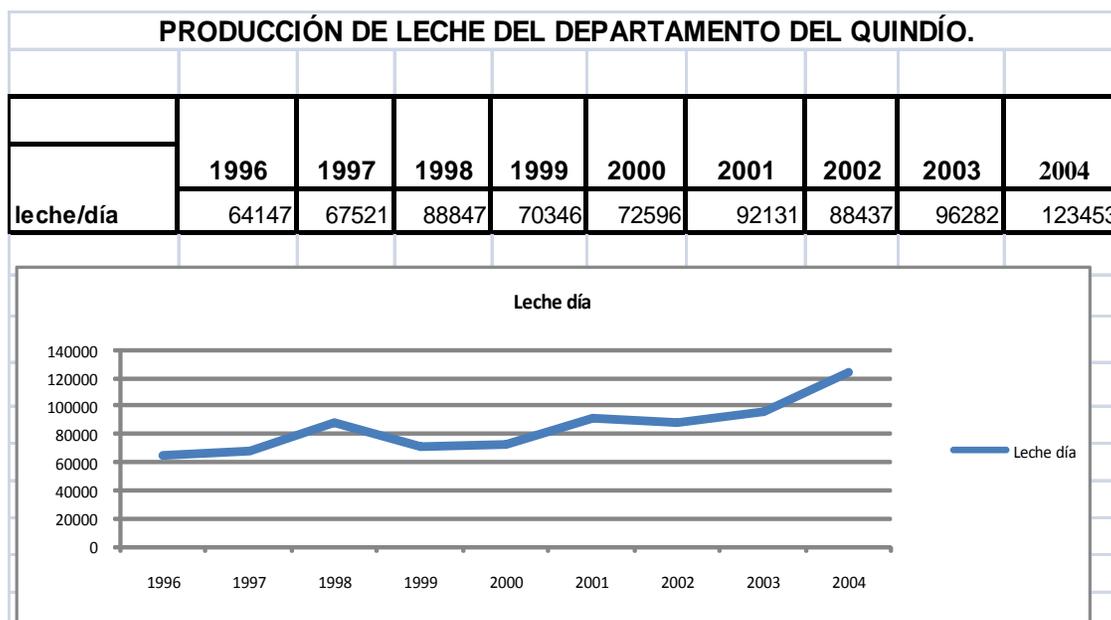
La erradicación de café, constante a lo largo del periodo, fue especialmente vertiginosa entre 1990-1997, cuando se perdieron 15.974Ha., 74.3% del total. En los nueve (9) años posteriores, el declive fue menos drástico, 5.521Ha. (-25.7%).

3.1.2 Uso del suelo en pastos

En el periodo 1988/2007 el área en pastos también descendió en 7.903Ha. (-11.43%). Al pasar de 69.129Ha. a 61.226Ha. Pero hubo ostensibles incrementos

en la carga animal por Ha., (UGGha)¹⁹ y en la producción leche-día, que aumentó en 59.306 litros/leche/ día (+92,4%), al pasar de 64.147 litros/leche/ día en 1996, a 123.453 en el 2004. Se extrae que en la zona se dio no un proceso de potrerización sino de tecnificación ganadera, pues lo destacable es que el departamento alcanzó importantes niveles de autosuficiencia en el abastecimiento de leche y carne y que municipios como Montenegro, Armenia, la Tebaida, Quimbaya, antes esencialmente cafeteros, se reposicionan como municipios ganaderos²⁰.

Tabla 3. Producción de leche 1996-2004.



Fuente: elaborado para el presente estudio, según Planeación Departamental, Departamento del Quindío, evaluaciones agropecuarias 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007.

3.1.3 Áreas en plátano

En el periodo 1991/2007 el área platanera pasó de 47.983Ha. a 34.857Ha. Representa una reducción de 13.126Ha. (-27.35%), casi tan drástica como la del café. Pero el área en **plátano tradicional**, que comparte área con el café tradicional, se redujo en 18.859Ha. (-73.7%). Al pasar de 25.568Ha. a 6.709Ha., mucho más que las 12.688Ha. que se perdieron en café tradicional.

Entretanto el **plátano intercalado**, que pasa de 18.060Ha. a 18.273Ha., apenas reduce las siembras en 287Ha. (-1.5%). Pero sí se incrementa significativamente, en 6.012Ha. (+155.9%), es el área en **plátano independiente**, que pasa de 3.855Ha. a 9.867Ha.

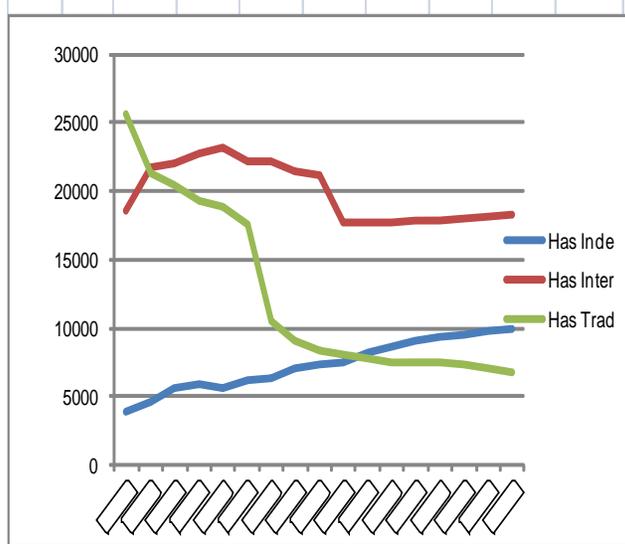
¹⁹1,64 UGG/ha en promedio departamental. Pero con gran variación en los promedios municipales: 0,93 en Salento 0,68 en Pijao y 0,48 en Genova, 5,5 en Quimbaya, 3,43 en Armenia, 2,55 en Tebaida y 2,44 en Montenegro.

²⁰ Son municipios que incluyen zona marginal cafetera baja, que tendió a los pastos o cítricos.

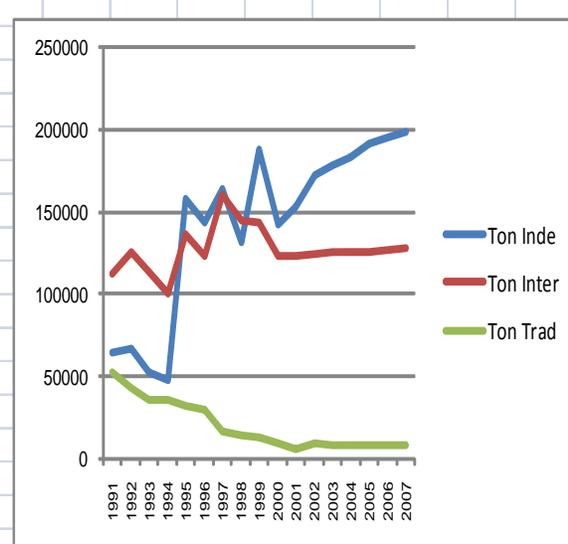
Por otra parte, la **producción de plátano** se incrementó en 104.377Tn. (+ 45%), pese a la pérdida de 13.126Ha. del plátano tradicional (- 27.35%). Aumento que debe atribuirse a cambios en especialización y tecnificación del “plátano independiente”, que aumentó en 133.91Tn./año (+204,5%), pese a que el aumento en el área sólo fue de 6.012Ha. (+155%)

Tabla 4. Plátano en el Quindío 1991-2007

		Plátano Quindio 91/2007																
SISTEMA		1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
INDE	Has	3855	4625	5641	5940	5601	6154	6323	6989	7357	7458	8280	8684	9035	9384	9563	9747	9868
	Ton	65157	67081	52334	48068	157927	144209	163404	131750	187916	142837	153140	171936	178429	182877	190974	195093	198448
INTER	Has	18560	21772	22018	22692	23195	22216	22143	21448	21100	17759	17759	17671	17816	17906	18033	18199	18274
	Ton	111971	125907	113436	100457	136193	123729	159971	144635	144170	123582	123582	124555	125170	125553	126137	127064	127924
TRAD	Has	25568	21273	20390	19326	18796	17583	10547	9079	8363	8037	7758	7561	7561	7485	7399	7050	6710
	Ton	52684	43143	35883	36184	32306	29420	16986	14749	13176	9523	5632	9044	8892	8796	8686	8216	7817
TOT	Has	47.983	47.671	48.049	47.958	47.592	45.952	39.475	37.516	36.820	33.254	33.797	33.918	34.413	34.779	34.998	35.001	34.857
	Ton	229812	236131	201653	184709	326426	297358	340361	291134	345262	275942	282354	305535	312491	317226	325797	330373	334189



Área plátano Quindío 91/2007



producción, volumen, plátano Quindío 91/2007

Fuente: elaborado para el presente estudio, según Planeación Departamental, Departamento del Quindío, evaluaciones agropecuarias 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007.

3.1.4 Otros usos del suelo

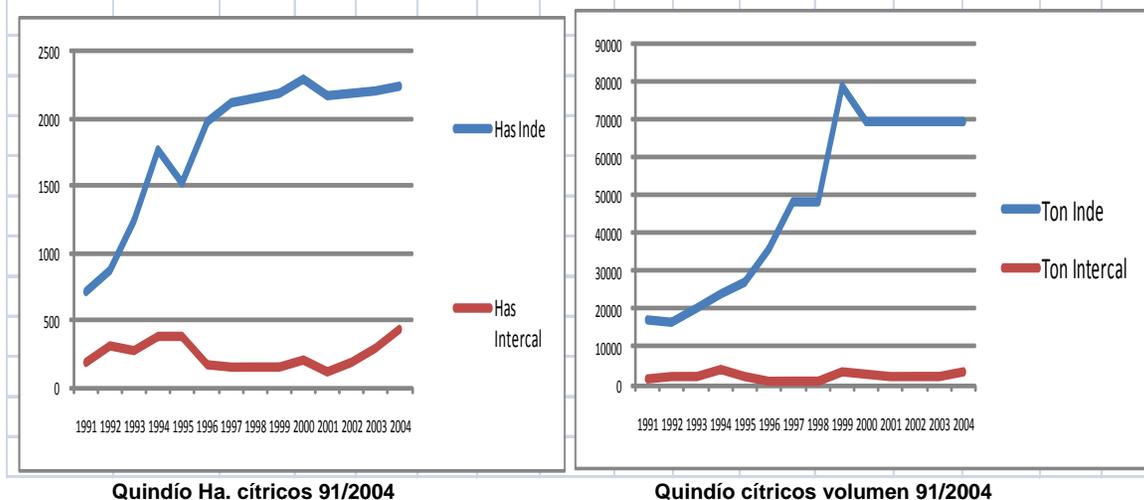
Proporcionalmente fueron más importantes los incrementó de las siembras en **cítricos**, que pasó de 889Ha. a 2667Ha. en el periodo 1991/2004, incremento de 1.778Ha. (+ 200%) y que en el periodo 91/98 incrementó la producción en 30.294Tn./año al pasar de 18.741Tn./año a 49.035Tn./año (+161%).

El aguacate pasó de 226,3Ha. en el 2003 a 731Ha. en el 2007. El banano pasó de 472Ha. a 610Ha. A su vez la yuca pasó de 239Ha. a 319,9Ha. en el periodo 1995/2004, pero tuvo picos de siembra de 1.355Ha. en 1998, mostrándose como un cultivo de fuertes oscilaciones. En tomate chonto, al aire libre y en invernadero, se registraban 106,8Ha. en el 2006 y 141,8Ha. en el 2007. De piña se registraron 162,4Ha. en el 2006 y 231,1Ha. en el 2007

Tabla 5. Área de Producción Cítricos 1991-2004
Area y Producción de Cítricos en el Quindío.

SISTEMA		Año 1991	Año 1992	Año 1993	Año 1994	Año 1995	Año 1996	Año 1997	Año 1998	Año 1999	Año 2000	Año 2001	Año 2002	Año 2003	Año 2004
INDEPEN	Has	711	862	1247	1772	1519	1983	2110	2157	2183	2290	2178	2195	2205	2243
	Ton	17067	16754	19989	24010	26942	36069	48314	48314	79180	69252	69493	69351	69246	69653
INTERCA LADO	Has	178	305	266	382	386	169	154	154	155	198	117	177	286	424
	Ton	1674	2065	2069	4018	2188	1038	651	721	3686	3025	2269	2269	2269	3469
TOTAL Ton		18741	18819	21967	28028	29130	37107	48965	49035	82469	72277	71762	71620	71515	73122

Fuente: Secretaría de Desarrollo Rural y Ambiental. Quindío.



Fuente: elaborado para el presente estudio, según Planeación Departamental, Departamento del Quindío evaluaciones agropecuarias de 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007.

3.1.5 Conclusiones sobre los cambios en el uso del suelo

Estas oscilaciones en los usos del suelo están mediadas por fenómenos sociales como los cambios en la tenencia por las ventas de predios que generó la crisis, la dinámica de los mercados y la oferta tecnológica, cuya incidencia corresponde explorar. En razón de que todos los municipios fueron cafeteros, esos cambios afectan a la totalidad de los municipios. Pero la dinámica de cambio está condicionada por factores como el clima y la ubicación dentro de la zona cafetera (marginal alta, óptima o marginal baja), los tipos de suelo, la infraestructura vial en

buena medida condicionada por la topografía de la zona agroecológica (cordillera o pie de monte) y el tipo de tenencia.

Las zonas más dinámicas en esta transformación fueron la zona cafetera óptima y la marginal baja, enclavadas en la reconocida agro-ecológicamente como zona de piedemonte, con presencia de un tipo de productor más empresarial, donde se viró hacia el plátano, los cítricos y la ganadería tecnificada.

Menos dinámicos fueron los cambios en la zona marginal alta, reconocida como zona cordillerana, con suelos de otra aptitud y estructura, menor dotación vial y más incidencia de los pequeños productores. Esta área persistió más en la producción cafetera por lo menos hasta que cambio relativamente en la estructura de tenencia. Inicialmente esta zona viró hacia pastos o frutales de clima frío, pero en los últimos años, ya con una significativa incidencia de propietarios neorrurales, pequeños productores desplazados y también algunos empresarios, reorientó el cambio hacia cítricos, plátano y banano.

De los cambios descritos resultan notorias transformaciones en la estructura productiva regional:

1) El plátano pasó a ser el renglón productivo que más volumen de producción mueve en el departamento, entre el 59% y el 64%. Dada la importancia del área sembrada en café, la participación del café en la generación de empleo es decisiva, y la demanda de trabajo por el plátano no la iguala. Renglones como los frutales generan importantes dinámicas laborales, con incidencia en el empleo femenino rural. Pero el plátano generó otra estructura del empleo rural, particularmente en la zona plana, como se mostrará posteriormente.

2) Precisamente en 4 de los municipios del área plana, el plátano es el renglón productivo de más importancia. También empieza a ser importante, en los últimos años, en municipios del área cordillerana (B/vista y Calarcá).

3) Será decisiva la transformación del paisaje rural con la incidencia del ecoturismo y de monocultivos como los pastos y el plátano.

3.2 CAUSAS DE LA CRISIS CAFETERA

Inicialmente partimos de considerar sólo dos causas de la crisis cafetera y del subsecuente cambio productivo: que fue un proceso forzado por la ruptura del pacto mundial del café, en 1989, y por la posterior presentación de la broca que -según Fonseca (1998)- incidió especialmente en el periodo 1995-1998. Las políticas de diversificación, que venían desde los 60s y se intensificaron con un agresivo programa de “erradicación” implementado en los 90s, las conectamos con el manejo del Pacto Mundial del Café.

Al atribuirle tan decisiva incidencia a la crisis cafetera, descartamos una de las más comunes explicaciones de los cambios productivos, según planteamientos de los autores neoclásicos: suponer que el plátano representaba en los 90s mejores opciones de rentabilidad y mercadeo que los demás productos, incluido el café. Desde un comienzo, visualizamos el cambio como un proceso forzado, no voluntario; pero todo esto, desde la óptica de los 90s, en que la crisis cafetera implicó una debacle en las rentabilidades acostumbradas y se acudió al plátano no como buena opción económica sino porque -según los entrevistados- fue ante todo un “salvavidas”.

El plátano se impuso porque pasó lo que al tipo que se está ahogando: se pega de cualquier tabla. No encontramos de qué pegarnos. Había algo plantado, conocíamos que sí daba y era barato producirlo (BG: 4).

De hecho, la esperanza -no sustentada racionalmente- en una probable recuperación cafetera, aplazó el cambio productivo y le imprimió una dinámica lenta y gradual. Era una actitud cauta, que se justificaba por la confianza en la fácil “realización” del café y por qué sus “precios de sustentación”, habían hecho de los cafeteros productores muy especiales, inscritos en lógicas de seguridad y de oportunidades singulares, que según los críticos pudo convertirlos en especie de “productores rentistas”, ajenos a las vicisitudes, riesgos y cálculos que afrontan los demás productores rurales. En efecto, la crisis no dependió exclusivamente de la baja de precios, también se determinó por la desestructuración del sector cafetero, particularmente por el debilitamiento del Fondo Nacional del Café y la reducción de sus servicios.

El Fondo del Café sostuvo la economía varios años. Hasta que se acabó” (WS: 4).

Para superar las pérdidas se acudió a las “existencias” cafeteras, que disminuían por la broca, pasaron de 6.7 millones de sacos a 2.3, los inventarios disminuyen en 70%. Los activos del fondo disminuyen en 67%, pasan de \$4.8 billones a \$1.6. El patrimonio se redujo en 71%, debió venderse Bancafé, Corfioccidente, la Flota Gran Colombiana. En lo sucesivo la estabilización de precios dependió de recursos del Estado (Fonseca, 1998).

Quince años después difieren las percepciones de lo que motiva el cambio a plátano. Actualmente, cuando se compara la rentabilidad y la seguridad de la realización mercantil del plátano, se lo ve como una opción rentable, mejor que la producción de café.

“Para mí con el café es más lo que se pierde que se gana. Se pierde las florecidas, requiere más mano de obra. El plátano da buen margen de rentabilidad sabiéndolo llevar. Ha cambiado la forma de comercializar y uno no se desmoraliza y puede programar inversiones (DP: 7).

Sin embargo, en la medida en que levantamos la información de campo, además de la ruptura del pacto y de la broca, emergieron tres causas más, a las que inicialmente no le prestamos atención: los derroteros de la política tecnológica de la Federación, la crisis laboral en la región y aspectos del cambio climático.

Explorar aspectos de las causas de la crisis será una herramienta para desentrañar aspectos de los comportamientos frente a los cambios. Entretanto, señalemos que mientras el café fue el cultivo predominante en los 80s la situación regional puede evidenciarse en el siguiente relato.

En el 85 se percibía un ambiente esperanzador. Había café: había trabajo. Si había café lo había todo: posibilidad de mercar, de sacar la grabadora empeñada. Eran Willys cada 2 horas, hoy cada 6, el viernes enviaban carros adicionales. Había fondas en que se conseguía arroz, jabón, no había que ir al pueblo En la escuela 80-90 niños: ahora 15-20. Había puesto de policía (HH: 13)

3.2.1 Ruptura del pacto mundial del café

“Se rompió el pacto. Ya no hubo precios fijos y al alza, con mercado asegurado, cada año reajustaban el precio. Los cafeteros mantenían animados. El país debió vender en mercado abierto, al precio del día (WS: 4).

Fonseca (1998) y Forero (2008) aportan elementos para entender la ruptura del pacto como causa de crisis.

Según Fonseca las *pequeñas explotaciones no fueron ajenas a la transformación tecnológica. En 1980-1997 el área tecnificada pasó del 39.5% al 70%, duplicando la capacidad productiva. En 1990-2000, la producción nacional pasó de 10.5 millones de sacos a 16 millones, con altos costos, un 70-80% jornales (Ibid: 13).*

En 1989 se rompe el Acuerdo Mundial. Representó una reducción del 25% del área (160.000Ha.), con variación en comportamientos regionales y por tipo de cafeteros. Disminuyó el tamaño promedio de las plantaciones, “proletarizando la caficultura”: 60% de fincas menores de 1 ha, representan el 16.2% del área (536.446 productores y 540.221Ha.). El 95% de la producción, proviene del 62% del área, en predios menores de 5Ha. Se incrementaron los costos de producción, con efectos en la pobreza (70%) y el desempleo rural (pérdida de 257.000 empleos) Se tenían costos en fincas tecnificadas de US\$ 0.72-0.76, a lo que debe sumarse + \$US 0.15 por trilla y transporte. Cuando hacia 1987 la cotización debía ser de US\$ 0.92, hasta el 2001 los precios oscilaron entre US\$ 0.6- 0.7, representaban sólo el 50% de lo cotizado en épocas del pacto, pese a que el café colombiano tenía primas entre + US\$ 0.10 -0.20 sobre otros cafés. Los bajos precios se acentuaron con la recesión de los 90s, los fenómenos climáticos, la incidencia de otros competidores y principalmente con las mezclas de robustas y arábigos (Ibid: 13-14). El futuro del café Colombiano está en las “calidades regionales” (“productos de origen”), la producción ecológica (“productos certificados”), la diversificación e incidir en la cadena internacional de intermediación”(Ibid).

Forero atiende a las “estrategias de adaptación” por los productores cafeteros a las nuevas realidades. Concluye en mostrar la viabilidad de la producción campesina cafetera pese a que tenga el carácter de agro-negocio²¹. Destaca su capacidad para resistir, cambiando hacia sistemas en cierta manera extensivos, complementando con otros cultivos, intensificando el trabajo o estableciendo prácticas de menor costo.

²¹ *La caficultura familiar está altamente monetizada. Los costos pagados en dinero son relativamente altos, contratan buena parte del trabajo empleado., pese a excepciones como los cafeteros de Riosucio. Sin que por la baja participación de la mano de obra familiar se haya perdido su carácter familiar, pues la organización del sistema se identifica con la organización de la familia y la finalidad es la obtención de ingresos para la reproducción de familiar (Forero)*

Para enfrentar la crisis los campesinos acudieron a diversas estrategias: entre los pequeños hay un predominio del café pero, también hay actividades complementarias, el trabajo familiar hace que la producción tenga bajos costos, contra la broca encontraron la mejor solución en el RERE (REcoger y REpasar), intensificaron su trabajo involucrando a mujeres y menores, se acudió a la migración parcial para disponer de remesas. Otros optaron por remplazar lo agrícola por ganadería extensiva o redujeron las actividades en los cafetales, llegando a estados críticos de abandono del cultivo. Se apeló a la venta parcial o total de sus predios. Se ensanchó o mejoró su producción panelera, bajo un sistema extensivo que demanda poco trabajo. En Riosucio, prácticamente se erradicaron los cafetales por debajo de los 1.300ms, por caña y pastos o café con plátano y pocos frutales y pancoger. Quienes tienen más tierra (a partir de las 4Ha.) dejan parte en pastos. Por encima de los 1600 metros se tiende a mayor especialización en café. Se minimizaron los gastos monetarios y se intensificó el autoconsumo. Así se llegó así a una agricultura sostenible, que sigue el modelo de la agroecología, combina tecnologías de la Revolución Verde, prácticas tradicionales y propuestas de la agricultura ecológica... (Forero,

El cambio fue mayor en la franja inferior a los 1300m., los cafeteros medios y pequeños implementaron “estrategias adaptativas” en las que lo relevante no fue la búsqueda la búsqueda del óptimo económico, sino simbiosis, “ajustes” y “sincretismo” tecnológico, aproximándolos a rescatar formas de la “agricultura convencional y agroecológica”, que permitiera la reproducción de la unidad productiva. Las diferencias regionales en las estrategias por las que se optó y en los cultivos que se privilegiaron, se explican por las diferencias en la estructura social de las regiones y la especificidad de la oferta ambiental.

Vinculado con la política cafetera, como complemento del pacto, desde 1962 la Federación impulsó programas de diversificación que propendían por no especializarse excesivamente en café y pasar a cultivos como el plátano y la ganadería. Este asunto y su efecto en la región y particularmente en la producción de plátano se trata en el **Anexo A**.

3.2.2 Impacto de la broca entre 1992-1995

El café lo acabó la broca. El café brocado lo pagaban a mitad de precio, si pagaban a \$350.000 carga, sólo daban 180.000 por brocado. No daba para pagar trabajador, abonos y administrador. Todo el mundo arrancó, “No joda más con café” (DA: 9).

Hoy se tiene otra visión de la broca y se asevera que puede manejarse culturalmente, pero de las entrevistas se desprende que cuando se presentó, su impacto fue demoledor y desmoralizó mucho más que la baja del precio.

*“Con la llegada hubo mucha alarma. Si uno se descuidaba quedaba sin cosecha, no sacaba sino pasilla”. (WS: 6-7)
“Las plagas contribuyeron. La Roya defoliadora. Controlar valía \$250.000/Ha. El Arábigo y el Gaturro eran muy susceptibles. En el 92-93 apareció la broca, de peor incidencia (WS: 6-7). “Llegó la broca y no hubo con qué controlarla. (EB: 27).*

Destacaban que la nueva variedad, la “Colombia”, era más propensa a los “graneos”, que no presentaba la acostumbrada periodicidad de las cosechas, elevando la incidencia de la broca²² y los costos de control.

Empresarios y campesinos cafeteros que consideran que la broca se controla con oportunos manejos culturales, sostienen que salieron los cafeteros más ineficientes, los que no hacían cálculos de los costos de producción y que fueron reacios a aplicar juiciosamente las técnicas de control (re-re y aplicación oportuna, a los 90 días del control químico), que desde antes de la broca no fertilizaban oportunamente y nunca adquirieron una cultura de socas planificadas para mantener la producción en “picos”.

Eso estaba en uno. Eno Bedoya no ha bajado la guardia. Ud. fumiga cada 2 meses, controla, cero broca (DA: 7).

Pero no se debe desapercibir lo insostenible ambientalmente del control de la broca, pues en su control se ha legitimado la aplicación del Thiodan, que tiene circulación prohibida, aunque cafeteros exitosos celebran la fumigación con Thiodan. Otras tecnologías aparentemente más sustentables no han tenido difusión²³.

A los 90 días después de florecido, Sumathión y Thiodan que es lo único que sirve (DA: 7).

El Bauveria no gusta porque acaba con anfibios, culebras, ratas, acaba con la biodiversidad. Aquí se aplico Thiodan a 'la lata'. Costa Rica reporta que causa cáncer en la garganta (EB: 27).

3.2.3 Insostenibilidad en el modelo tecnológico

Era muy buen cafetero, iba con el Comité. Llegué a tener 60 cagedores. Para el crédito, el Comité me obligó a tumbar el sombrío y a sembrar variedad. Veníamos del caturra, bueno, que se paloteaba, luego supimos que era deficiencia de magnesio y se pensaba que era roya, bastaban 2 aplicaciones a tiempo, lo aprendimos al final. La caturra permitía ahorrar, con la variedad se cogían sólo pesitos (JM: 11).

La bonanza de la segunda mitad de los 70s despertó una fiebre inusitada por el “café tecnificado”, sin sombrío²⁴, con uso desmedido de abonos sintéticos. En las charlas de cafetería, presumir cuántos árboles se sembraba por ha y la cantidad de abono utilizado, fue signo de prestigio, así sobrevino una “estética tecnicista”. Esta tendencia tecnológica culminó con el lanzamiento del “café variedad” hacia mediados de los 80s. Sin embargo “la variedad” encontró resistencia entre los productores: por la deficiencia de anclaje, la exigencia de especiales prácticas culturales, porque dispersa su producción en más “graneos”, los granos son de menor peso y hay pérdida de calidad. Esto condujo a que en municipios

²² “La variedad da todo el año y es más susceptible a la broca.” (EB: 27).

²³ La UN desarrollo otra tecnología: los cucarrones son alcohólicos y se diseñaron trampas con sustancias que huelan a alcohol y platos atrapamoscas. El alcohol empieza a evaporarse y la broca se mete debajo y se pega al plato (EB: 27-28).

²⁴ Sin árboles el café se quema y se vuelve inútil. El café debe su duración a la presencia de árboles (London, 1989:14)

Antioqueños -donde las Cooperativas de Caficultores monopolizaban las compras- no se adquiriera la cosecha, suscitando protestas de autoridades y caficultores.

"Acatamos las sugerencias de la Federación, que asuma los riesgos de la almendra pequeña" - El Colombiano, Sep de 1988- (London, 1989:3).

En 1988, el antropólogo Norteamericano Christopher E London, realizó un trabajo de campo en Betulia, Sudeste Antioqueño. Consignó reflexiones sobre el modelo tecnológico impulsado por la Federación. Pese a que aún no se había roto el Pacto de Cuotas y no se presentaba la broca, el autor predijo que ese modelo podría desencadenar una crisis cafetera.

"El cambio tecnológico había introducido los factores de desestabilización cafetera" (Ibid: 2).

Las razones eran sociales y técnicas. Socialmente, al diferenciar negativamente al pequeño productor, se destruía al portador de una cultura cafetera que garantizaba la calidad, se reducía la oferta de mano de obra y se prescindía del "amortiguador" entre la clase media y el jornalero. Dentro de las razones técnicas se adujo que un grano de menor tamaño propiciaba su cristalización y atentaba contra la calidad; que el poco anclaje del "variedad" lo hacía susceptible a caer después de 2 cosechas, que era más exigente en insumos, que con la eliminación de los bosques se perdía la fertilidad natural y demandaba más abonos. Garantizaba *"una rentabilidad actual pero no en el largo plazo" (Ibid: 3) "si el químico llega a ser la base de la fertilidad de café se está perdida. Tales costos no pueden ser llevados por un cafetero humilde" (Ibid: 13).*

El modelo era antiecológico²⁵ (favorecía la erosión, la eliminación de la avifauna). Se sustentaba en una concepción del desarrollo tecnológico *economicista*²⁶ y *tecnicista*²⁷, en que sólo importaba la productividad y la riqueza a corto plazo, desatendiendo la *"sustentabilidad productiva"*. Se desconocían aspectos *integrales* y *holísticos* del desarrollo tecnológico, al exigir la aceptación de la totalidad del modelo tecnológico, desapercibiendo que entre los productores la adopción de recomendaciones apenas puede ser parcial²⁸.

"Con los años la dependencia del químicos es total y se carece de conocimientos alternativos. El abono es narcótico, quema el suelo. Los químicos deben combinarse con otras fuentes de fertilizantes" (Ibid: 7). "Eran paradigmas importados" (Ibid: 9).

²⁵ *"Los cafeteros no han visto en la naturaleza una cosa agotable (Ibid: 11).*

²⁶ *Una concepción del desarrollo que busca la ganancia a corto plazo...Para medir la rentabilidad de un estilo tecnológico hay que tener de presente el papel que juega dentro del ambiente (Ibid: 7). El cambio tecnológico debe ser visto desde una perspectiva amplia de su impacto. El cambio no es meramente tecnológico sino ecológico...Una visión tecnicista que no toma en cuenta las condiciones ecológicas, origina una perspectiva de la riqueza sólo en términos de la productividad y la ganancia inmediata. La verdadera tecnificación está basado en la supervivencia a largo plazo no el afán de lucro inmediato (London, 1989:12,13). Bienestar no es sacar más plata sino usar bien la plata y los recursos disponibles (Ibid: 18).*

²⁷ *Estética tecnicista: medida cultural que justifica el cambio, tecnológico que no se produce aislado del ámbito cultural (Ibid: 16).*

²⁸ *La variedad requiere adaptar insumos y prácticas culturales que antes no se utilizaban (Ibid: 4).*

En consecuencia se abogaba por otro modelo: “*tecnológico*” y *holístico*²⁹, con *métodos de investigación en campo*³⁰. Sugería cambiar el modelo de extensión: no apoyarse exclusivamente en las visitas individuales, acudir más a las actividades grupales e interinstitucionales³¹, apuntar más al cambio de actitudes y valores³², orientarse por otra concepción del desarrollo, opuesta al consumismo, fomentado por los cambios tecnológicos, la llegada de la electricidad y las vías de comunicación, que terminaban aproximando a los campesinos a la cultura urbana³³.

Para el autor sólo una producción más ecológica podía respaldar la calidad del café suave colombiano³⁴. Quienes más cerca estaban a tal modelo de producción eran los pequeños productores, que no podían asumir los costos del modelo pregonado por la Federación. Esos pequeños cafeteros sustentaban valores de identidad³⁵ como cafeteros que los aproximaba a las formas de producción tecnológica. En consecuencia, la Federación debería de convertirlos en aliados y no tenerlos como una carga.

Las reflexiones de London concuerdan con lo que, 18 años después, expresaron algunos de nuestros entrevistados, quienes manifestaron la desilusión con el modelo tecnológico en que se les involucró. Atribuían mayor importancia en la crisis a las exigencias de costos de producción y a la escasa perdurabilidad y resistencia de las nuevas especies de café y no daban demasiada importancia al impacto de la ruptura del pacto.

“La crisis se debió a La Federación. Hizo tumbar los guamos y los cafés tradicionales para que compráramos abonos, eran, 614 palos por cuadra, 130-150@ sin ningún gasto. Hacia 1975, se echó atrás porque hubo que invertir en químicos y renovaciones (BG: 1).”

²⁹ *Alto costo de la tecnificación, con condiciones sociales y técnicas que militan contra su desarrollo. No se apunta a una caficultura holística en que el pequeño pueda participar... El desarrollo no es meramente técnico debe ser integral... contemplando factores de inestabilidad que socavan la capacidad del cafetero para enfrentar las crisis... se debe invocar participación... visión amplia y holística de interrelaciones entre los elementos naturales. (Ibid: 20).*

³⁰ *La tecnología científica está en variación constante...el productor no cambia en meses, una equivocación puede ser fatal...el cafetero trabaja en condiciones muy diversas no limitadas sólo por el café...no tiene recursos para cambiar de un momento a otro, no trabaja en un ambiente controlado sino en un ambiente abierto y heterogéneo... promover el cambio tecnológico para que sus consejos y reglas sean estables... el cafetero no puede jugar con sus métodos. Hacer investigación no en el ambiente controlado y hermético del científico si no en lo heterogéneo y problemática del cafetero, las prácticas culturales del cafetero no son homogéneas ni debe pensar que el cambio de prácticas culturales se puede hacer de manera homogénea (Ibid: 11-13).*

³¹ *El cambio viene en pedazos no en paquetes completos. El método de visitas individuales no da para una extensión amplia a través de la cual pueda capacitarse al cafetero para enfrentar diversas complejidades (Ibid: 13).*

³² *Las prácticas sólo cuidan de si se abonó y se usa el préstamo (Ibid: 10).*

³³ *La identidad como campesino y cafetero antes fuerte se está perdiendo... Hay descontento frente al estilo de vida rural, trabajo duro y de recompensa limitada (Ibid: 17).*

³⁴ *Cambio tecnológico que introduce factores de desestabilización, de la sobrevivencia de los árboles depende la sobrevivencia del suelo (Ibid: 2). Los agroquímicos deben ser sólo un complemento de la fertilidad, si el químico llega a ser la base de la fertilidad de un cafetal ya está perdido (Ibid: 13-14).*

³⁵ *Trabajar por una nueva identidad cafetera (Ibid: 19).*

Echo la culpa a la política de aumentar la producción y aumentar los gastos. A un palo de café tradicional le cogí 32 kg a uno de caturra sólo 7 kg. Los gastos aumentaron y no fuimos capaces de sostenerlo, otro sería el cuento con la vieja caficultura. La plaga aumentó por la aglomeración, bajo la calidad, acabamos el suelo matando los microorganismos. Hasta 1970 no conocíamos venenos. Se nos dijo que de 150@ íbamos a pasar a 400@, un espejismo. Conozco de esta tierra desde 1928, sólo conocí los abonos sintéticos después de 1970. Manteníamos la tierra cubierta, había humedad y abonos orgánicos. El primer abono, subsidiado, fue a \$13 el bulto. Desde el 82 la producción bajó, tuve que soquiar, un lucro cesante de 2 años, y todavía hay arábigos que sembró papá”(BG: 2).

Esos señalamientos tal vez respondan por el hecho de que las realidades productivas y de costos son percibidos directamente: la variedad es exigente y delicada, los costos de los abonos están en alza. Entretanto, no se comprende la dinámica de los mercados internacionales y cómo se da en el mercado internacional el ajuste de precios. Se tiende a creer que la determinación de los precios es un antojo de la Federación, fue el riesgo en el que se incurrió con la intervención del mercado nacional y los precios de sustentación.

Nos parece injusta la percepción que se tiene de la Federación. Pero es importante detectar si el enjuiciamiento del patrón tecnológico implementado tuvo repercusiones y si los productores que juzgaron negativamente la experiencia de ese modelo de producción, en el futuro serían reacios a replicar un modelo semejante. En 3 de 4 casos, esa experiencia implicó un viraje, es decir mayor propensión a buscar alternativas sustentables (arborización, manejo de coberturas, disposición a implementar abonos orgánicos), en 1 de estos 3 casos el viraje fue drástico, al punto de empeñarse en un radical discurso alternativo. Sin embargo en los casos restantes, en un primer momento siguió primando la búsqueda de rentabilidades mediante mayor productividad, pero en un segundo momento, cuando se hizo evidente el alza de los insumos, hubo menos escepticismo en las alternativas, fue más rápida la propensión a explorarlas, pero invocando el costo/beneficio y no el ideal de la sostenibilidad.

3.2.4 Adaptación a los mercados laborales

*Daba más trabajo el café. Pero no hay con quién coger café (JS: 10).
La población está envejeciendo. En el campo hay personas de edad avanzada, con poca capacidad, desanimados por la intermediación que hace que el trabajo no sea digno. Los hijos han migrado a estudiar, ven a los padres trabajar y acabar la vida sin ingresos. El hijo quiere comodidad, quiere ciudad (CA: 3).*

Al plantearnos el presente trabajo estuvimos muy inclinados a celebrar los cambios con alta absorción de mano de obra. Pero se halló que la exigencia de mucha mano de obra se percibía como un factor negativo, que forzaba a realizar cambios, pues los productores de la zona venían adaptándose a cambios recientes en la estructura del mercado laboral (costos, actitud frente al trabajo, amplitud de oferta). Pese al significativo desempleo en la zona, la dificultad en conseguir mano de obra, fue una razón invocada para optar por nuevos renglones

productivos. Esto dio un viraje a nuestras consideraciones: un cambio del entorno social obligaba a replantear la producción.

En cosecha si no hay gente con el café es muy duro, con el plátano se puede con la de acá (DP: 4). La crisis del café ha arraigado, Hay dificultad en conseguir mano de obra. Es más exigente y costosa. Revisan la finca y si la producción es poca van a otra parte. El plátano se saca en un día, menos mano de obra (CA: 4).

No basta con considerar la disponibilidad de mano de obra y sus costos, hay que contemplar su calidad y la contribución que hacen al tipo de producto, considerar cómo organizarla y supervisarla y qué conflictos se presentan en los eventos productivos cotidianos. Todo proceso productivo se acompaña de una organización de la mano de obra (*relaciones laborales*) y de acuerdos respecto a las formas de pago (*relaciones contractuales*). Ambos tipos de relación pueden derivar en conflictos.

Lo más importante es el manejo de la gente. Las musáceas se manejan con un sable, al hacer un daño no se puede remediar. El éxito es tener personal experimentado, comprometido y motivado, que crea en la empresa. Pagando prestaciones, no sacándolo cada 7-8 semanas. Pagar lo justo por labor, \$150 por bolsa (NG: 7).

En el plátano, los costos de mano de obra, si se es intensivo y se pagan prestaciones, merodean entre el 40% -45% de los costos, demanda laboral distante a lo que representó la demanda laboral cafetera, con costos aproximados al 70% de los costos totales. Pero lo decisivo es la drástica variación del mercado laboral³⁶. Hay mucha renuencia de la población regional a desempeñarse en las labores agrícolas, es reacia a entender la naturaleza de esas labores, prefiere ignorarlas; los operarios hacen las cosas por hacerlas, no muestran motivación para entender la razón de realizar las labores de determinada forma, hay completo desinterés respecto a si la correcta realización de las prácticas redundaría en mejores resultados productivos. Se está frente a una mano de obra que va perdiendo sus orígenes y ancestros -sociales y culturales- de tipo rural³⁷, en atención a la “ruptura generacional” de que habla Galafassi (2000). Ahora, los trabajadores no se perciben como pobladores rurales, simplemente se consideran jornaleros, ofertantes -marginales y poco favorecidos- de unas cuantas horas de trabajo, con casi absoluta resistencia subjetiva a asumirse como agricultores. En consecuencia no se interesan por conocer y dominar las labores y el medio rural; entre Ellos – especialmente- se ha perdido la cultura rural, dado que la pertenencia a ese ámbito de vida no les representa oportunidades y reconocimientos. Hacen lo que se les ordena, sólo mientras se les está supervisando (*“se les patronea”*).

³⁶ *“La palabra que más se conoce del trabajador es: ‘hagámosle que esto es del hijueputa rico. El trabajador Quindiano no era tan malo. Ocurrió por el vicio y el trato que le dan a la gente. ‘El administrador tiene mozas y anillos con la plata del peón, una ‘lata’ supremamente mala. La gente se desmoralizó. También un trato discriminatorio, no saludan, exigen. Aquí los trabajadores se ven como las mulas: cuando ya no sirven se tiran a la carretera.”*(BG: 3).

³⁷ *“Se perderá el arraigo de los trabajadores, no porque lo quieran sino por que los desplazan; primero les han quitado las parcelas, después no conviene mantener familias por lo del subsidio familiar. Se tumban los ranchos y los trabajadores se centralizan en grandes cuarteles inhumanos que albergan una población flotante a la que llega gente del Cauca* (HH: 7)

Hoy es difícil conseguir gente idónea. Cantidad de marihuaneros, gente viciosa. Difícil conseguir gente joven, se van a raspar. La mayoría es de 40-50 años. Uno se desilusiona. Uno sabe que el pago es poquito, pero no puede pagar más....si a uno le pagaran más. No tengo genio para los trabajadores. Uno se cansa de saber que las cosas no funcionan, es muy poco el trabajador que lo hace a conciencia (AP: 3).

Los conflictos en el trabajo son permanentes. La rotación del personal es constante. Se presume que si un operario dura más de 8 semanas ocasionará demandas laborales. Por esto se opta por rotar frecuentemente la mano de obra y emplear la menor cantidad. Se prefiere emplear herbicidas y guadañas y no vincular operarios.

Todo viene del café. Daba miedo tener un trabajador permanente (JM: 37). El dueño no contrata un administrador sino a un celador para que cuide. Su señora monta un restaurante, con una alimentación pésima, porque el dueño de la finca -tacaño- paga barato, permite que el administrador venda comida y bazuco. El trabajador se siente mal remunerado y con comida mala. Prefiere quedarse jugando billar o va a robar plátano. Los dueños no tienen estrategias para contratar trabajadores (EB: 19-20).

Para superar el conflicto, se indaga por los tiempos necesarios para realizar las labores y estimar qué cantidad mínima de operarios requiere el cultivo.

Manejar una finca de 5 cuadras con 1 persona no resulta exitosa. Manejo 1,3 operarios por 5 cuadras y el embolsador (NG: 7). Para manejar 10 cuadras necesitas 3-4 trabajadores permanentes (JM: 26).

Es mayor la propensión a apelar a los contratos o al trabajo a destajo, con la motivación de reducir los costos de producción y mejorar las ganancias, pero también se arguye la superación de las dificultades en el manejo de personal. Solo excepcionalmente se prevé la mejora de las condiciones laborales, ofreciendo estabilidad y atendiendo las condiciones legales de contratación (pago del mínimo y reconocimiento de prestaciones).

Uno los especializa y se van. Perdí el miedo a retenerlos desde que aprendí que se consigna y se paga la liquidación. Mejor tener al bueno y pagarle lo de ley. Estar cambiando repercute en la sacada del colino, hiere la mata, deja virosis, desmana mal, roba bolsas. Debes especializarlo a tu antojo para estar tranquilo (JM: 37).

Igual dificultad hay en conseguir personal administrativo. La rotación de este personal es más frecuente que en anteriores épocas. Entre los posibles postulantes al cargo de administrador hay la conciencia de que "conseguir una buena finca cada día es más difícil". En consecuencia los propietarios -medianos o pequeños- que administran directamente los predios tienen ventaja por sobre los propietarios asentistas.

3.2.5 Incidencia del cambio climático regional.

Me decepcione mucho por vendavales, Una lucha contra la naturaleza (AP: 17). El café protegía más el suelo (JS: 10).

Otro factor que ha dinamizado los cambios productivos son las evidencias del cambio climático. Particularmente en la zona de cordillera, el cambio se manifiesta en mayor frecuencia de las lluvias y en la reducción de las floraciones, mientras que en la zona plana ha recrudescido la presentación de los vendavales, la incidencia de sigatoka y la virosis. Esto propicia el cambio de plátano a cítricos, piña, aguacate, pastos o el retorno a café. El pánico frente a los vendavales estabilizó las siembras en plátano, frena las inversiones y las mejoras técnicas en el renglón.

Se aumento el plátano porque aquí en lo alto con la llovedera se cae la flor del café, no quieren saber de café (DP: 6).

“Las entidades trajeron Caturro y Variedad y esos palos requieren abono y acá hemos tenido 2 años mortales, les da muerte descendente. No han dado una pepita así eche abono. Acabaron con el Arábigo y el Borbón. No hay como el Arábigo, con sombra de plátano”(DP: 4).

“El clima reinante es muy invernal en los últimos años, lluvia permanente, no hay cosecha sino graneos que encarecen los costos. El pequeño agricultor trata de encontrar alternativas, entre ellas el plátano”(CA: 1).

Prever los comportamientos climáticos cada vez es más azaroso. Veranos e inviernos cada día son más cortos ó intensos ó más largos. Estas alteraciones afectan las floraciones, los ataques de broca, sigatoka y virosis, el peso de los racimos y la planeación de las tareas³⁸. En los abonamientos sintéticos hay mayor riesgo de evaporación o lixiviación del nitrógeno, hay que incurrir en costos extras de “la tapada”; Se reporta que la próxima cosecha cafetera se perderá porque se disparó la incidencia de la broca con el pasado verano.

El fenómeno tiene causas globales, dentro de las cuales la más reconocida es el descongelamiento de los casquetes polares del parque nacional de los nevados³⁹ con gran incidencia en la climatología regional. Pero también tiene explicaciones locales: la deforestación resultante de la tecnificación cafetera y del plátano y de manera muy importante la praderización en la zona plana. En consecuencia, la incidencia de los vendavales en la zona plana y el alto costo de la tierra, originan una relocalización de los cultivos, pero a su vez obliga a replantear los modelos productivos (agro-forestería, cultivos asociados, uso de coberturas, abonos orgánicos)

Cada vez hay más gente afectada por vendavales. Se puede corregir con barreras cortavientos, trabajarlo como agro-forestería para cortar la velocidad del viento; pero culturalmente la gente no tiene esa visión (EH: 1).

³⁸ Más de \$1.700 millones han perdido los productores de plátano en el Quindío por causa del invierno. Los vendavales han arrasado más de 360 ha. “Lo único que se puede hacer es recuperar lo poco que queda de la platanera, nos arrasó con la mitad de lo sembrado” En el 2009 se perdieron 200has. (Gualdrón: 2010). Vendavales en el Quindío dañan 60 Ton., de plátano. Representa el 20% de la producción del 2009. El 90% de los productores perdieron por completo sus inversiones (Caracol.com:2009). Las lluvias están destruyendo cultivos de plátano y café en el Quindío. Han dañado 320 ha de plátano, 384000 plantas que representan casi \$2000 millones de pérdidas y en el café no hay floración y la roya se está apoderando de los cultivos (Caracol.com:2010).

³⁹ Se derrite el parque de los nevados. Según el Igac la reducción de ese sistema natural llega al 92%, en 1985 se contaban 390 Km. de nieves, ahora sólo hay 36. Desaparecieron 8 nevados (Cisne, Piraña, Quindío, paramillo de Santa Rosa y el cerro Guali) (Galvis:1995)

Deben ir aprendiendo porque la topografía es diferente, la humedad también. Dificultades de acceso y recursos. Deben rescatar conocimientos antiguos como los huecos, las distancias de siembra, la asociatividad. Andan ariscos con los problemas fitosanitarios del plan, no quieren llevar materiales sino rescatar la propia semilla y la auto-elaboración de insumos (CA: 4).

Dos antecedentes importantes al proceso de cambio que se inicia en la década de los 90s fueron la “producción tradicional de plátano” y la introducción del sistema del “plátano en barreras” que constituyó el principal logro del programa de diversificación de la Federación en los 80s. En esos años será decisivo el avance desde de mercados meramente locales o subregionales, hasta llegar a incidir en un mercado de características nacionales, primero el de Calí, y hacia los 80s los de Bogotá y Medellín. Pero aparte del sistema de barreras, de la introducción de nuevos métodos de siembra y la especialización en dominico hartón, no hay sustantivas modificaciones en las prácticas productivas. En tanto son un marco de referencia para el análisis de lo que sigue, optamos por presentarlo en el **Anexo B**

3.3 SE DESATA LA CRISIS Y REACCIONES INICIALES ANTE LA MISMA (1989-1995)

3.3.1 Percepción inicial de la crisis

La crisis cafetera se inicia en 1989. Previamente, con la bonanza de 1985 hubo expectativas de renovación de cafetales, que sirvieron para que la Federación impulsara el Variedad Colombia. En consecuencia, además de los bajos precios, muchos cafeteros estuvieron presionados por la atención a los compromisos financieros contraídos con las renovaciones recientes. Otro factor de perplejidad derivó de la desconfianza que despertó el café “Variedad”. Así se fueron acumulando reservas respecto al rol que podía desempeñar la Federación⁴⁰, además la entidad se fue quedando sin instrumentos para hacer frente a la situación, particularmente por la venta del Banco Cafetero, suprimiendo la posibilidad de que los productores dispusieran de los créditos especiales que antes los amparaban⁴¹.

Hacia estos años 10% de los cafeteros estaban endeudados, en un 13% del valor de la cosecha (Fonseca, 1998).

Se fue caldeando un ambiente de desconcierto. La perplejidad se agudizó cuando hacia 1993 se presentó la broca, frente a la que no hubo alternativas tecnológicas convincentes⁴². Algunos entrevistados hablaron de una situación de “pánico” se duda en vender, arrendar ó ensayar otros cultivos, no se tiene claridad sobre el rumbo a tomar.

⁴⁰ *La apatía acá contra la Federación es bárbara (EB: 41).*

⁴¹ *Ya no hubo plata para abonos. Había que prestar en otros bancos que exigían más garantías. Mucha gente salió del negocio, no era rentable (WS: 6-7).*

⁴² *Un vecino que sólo aplicó Thiadan y no hizo re-re por los costos, le dio pasilla 50-60%, con daño de más del 70%. No le compraron acá, debió ir a Caicedonia. Aburrído vendió la finca (WS: 6-7).*

Una opción fue esperar a cómo se desarrollaba la situación y estar expectantes respecto a lo que ocurría con los ensayos en otros cultivos. Según los entrevistados la opción de parcelar o vender fue posterior⁴³, cuando cogió auge el ecoturismo incentivado con la apertura del Parque Nacional del Café y cuando la presencia de los narcos se desencadenó una sorprendente – y a veces poco creíble – valorización de los predios, lo cual tendría efectos notorios en las conductas productivas.

Pero el impacto e intensidad de la crisis, también debe matizarse, dado que desde un comienzo hubo productores grandes y pequeños, que decidieron continuar produciendo café.

Los que hicieron cuentas permanecieron en café, porque sabían que era rentable. Sabían qué árboles tener y cuándo podarlos. Persistieron los más eficientes (M C, D B, H C), que hacían programación para todo el año: a los 5 años saquean, cada año saquean el 20%, en ese ciclo meten yuca. Manejan socas de alta productividad. Persistieron los pequeños que vivían agradecidos con el café y atendieron más fácil a lo orgánico. El de menos de 10Ha. fue más fiel. ¿Para dónde me voy? Café siempre lo compran. Persistieron más hacia la zona alta, donde la propiedad no es tan grande (EB: 30,31)

Por lo señalado parecería que el sector más afectado fue el de medianos productores

En café existen 3 tipos de caficultores: pequeño, mediano y grande. Los medianos nos reconvertimos y salimos de la hecatombe, pero seguimos patinando. Las fallas de la Federación las asumí el mediano (BT: 14).

3.3.2 La persistencia en el café

Tiene sentido detenerse en los productores que persistieron en el café. A los grandes se les atribuyen razones económicas: no depender exclusivamente de la producción cafetera, contar con otras inversiones y fuentes de ingreso, disponer de capacidad para negociar los precios, pues pueden almacenar la producción y vender cuando los precios mejoran. Entre los grandes productores, resalta la persistencia de los más eficientes, casi empresariales, que al estar alertas de los cambios técnicos pudieron mantener alguna rentabilidad.

El grande no siente la crisis, guarda y logra buenos precios (BT: 15). La crisis cayo sobre el mediano. La solución fue volverse mejores administradores, volverse recursivo.

Los medianos, que sí dependen de la producción de sus fincas, debieron diversificar parte del área, buscando una forma estable de sostenimiento.

Se pasó por crisis duras: sin para un pollo asado, volver al overol, ahorrar costos de producción. Conseguir la plata para no dejar de administrar la finca, porque si se alcanza sale al triple adecuarla. Tocó planificar trabajos (BT: 15).

⁴³ La crisis fue en el 88 no fue en el 93. Hubo un tiempo en que no se supo qué hacer. Los intereses del banco empezaron a capitalizarse, se confiaba que con café se pagaba. Vinieron otras propuestas: lechería, alquilar para yuca (EB: 30).

Los pequeños cafeteros contaron con “*mecanismos anticrisis*”⁴⁴: reducían costos con la participación del trabajo familiar y los cultivos de pan-coger, eran más propensos a una agricultura orgánica ya que no se habían comprometido completamente con la caficultura tecnificada, mostraron más apego e identidad con el café y con la Federación por sus servicios sociales⁴⁵. Los pequeños cafeteros mostraron mayor reserva a iniciar otros cultivos, dada la seguridad de comercialización del café y disponer de un sistema productivo económicamente más sustentable.

Para mi es mejor el café. Lo acabo la broca, pero era no bajar la guardia. No la baje y tengo el mismo café. Es bueno tenerlo, es una renta cuando está caro. Tengo 6.000 árboles. Renuevo cada 8 años (DA: 8,9).

Hay otras razones adicionales para la persistencia de los campesinos en la producción de café: la ubicación marginal de sus predios, no disponer de vías que propicien una rápida integración a los mercados, que para el café siempre haya una expedita realización mercantil. Además permanecer como cafeteros les asegura un respaldo institucional que difícilmente encontrarán con otros cultivos; incluso a pesar de su debilitamiento financiero, la Federación en la última época, ha tenido una inclinación positiva a favor de los pequeños productores⁴⁶. Y finalmente, la producción cafetera cumple una función diferente para el pequeño productor, como forma de valorización e intensificación de su trabajo y como forma de ahorro y no de subsistencia; por esto la crisis afectó principalmente la capacidad de ahorro y la disposición de recursos para atender emergencias y crisis. Igualmente el pequeño cafetero dispone de “*factores anticrisis*”: producción alimentaria y menor monetarización de los costos salariales⁴⁷.

Sin embargo, una particularidad de la estructura agraria regional, principalmente en la zona plana, es que la participación de los cultivos de subsistencia se redujo notoriamente a raíz de las bonanzas de los 70s. Esto coadyuva a explicar la intensidad de la crisis, dada una mayor dificultad para atender los costos laborales. Además una consecuencia de la “*urbanización sociológica del campo*” en la región es que no toda propiedad parcelaría de la zona puede asimilarse a lo campesino, ya que es significativa la dependencia del trabajo salarial y del abastecimiento mercantil de los alimentos; aunque en la zona plana no se puede hablar de una gran caficultura empresarial, en ella la presencia de pequeños propietarios es menor que en la zona de ladera.

⁴⁴ *Café a \$400.000 da en 6 meses 10 cargas. Da más renta, sobretodo para el pequeño, que tiene marrano, ponedoras, pollo, vaca, frutales. Por toda parte entran pesitos. Si sólo se dedica al café o al plátano, de eso no se vive (DA: 6-7).*

⁴⁵ *La Federación subsidiaba muchas cosas. Agua barata, créditos fáciles que a veces se condonaban, insumos subsidiados, asesorías, vías a las que se les metía mucho, becas para estudiar (WS: 4).*

⁴⁶ *Al mediano nos recortan los subsidios que le dan al que tiene hasta 5 fan, con gabelas increíbles: crédito a 7 años con 3 años muertos y Fondo de Garantías como codeudor. Sólo pagan un porcentaje de la deuda, les regalan máquina peladora. Les hacen pozos sépticos (BT: 15).*

⁴⁷ *El pequeño amortigua con mano de obra barata y pancoger, venden otras cosas, pero son los más dejados (BT: 15).*

La diferencia entre los productores del plan y la cordillera es sustantiva, por los precios de la tierra. Muchas de la cordillera son Incorados, con baja escolaridad y pocos recursos, han sufrido con la violencia, jamás habían trabajado plátano. Gente que ama la tierra. En 2Ha. tienen café, arracacha, plátano, tomate, pollos, marranos. Gustan mucho de la ganadería, la mayoría tienen más café que plátano, en cultivo asociado. El plátano se posiciona como su principal cultivo, no el único. Siempre mantiene su cafecito que ahora no les está dando, sólo que ahora no descuidan el plátano como antes. Reinan los productores de escasos recursos, sin cultura de asociación⁴⁸ (EH: 34).

Pero quienes persistían en café, debieron cambiar aspectos sustantivos del paquete productivo: prestar juiciosa atención al re-re, aunque en la mayoría de casos aplican Thiodan sin consideración por el efecto ambiental, intensificar la periodicidad de las socas, reduciéndolas de 8 a 5 años, para así “mantener picos de producción”, rectificar las densidades de siembra, ya no al 1m x 1m, sino 1,3m x 1,2m; preocuparse más por los costos pues los insumos no serán subsidiados, ajustar las fertilizaciones, inclinarse por cultivos menos exigentes en fertilización, que respondan al sombrío.

Últimamente, cuando el plátano se resiente por los vendavales y la saturación de mercados, quienes permanecieron en el café, encuentran más motivación para mantenerlo (“*Tengo sólo café. Y me va bien*”). Igualmente los plataneros que aún mantienen algunas áreas en café, vuelven a prestarle atención e incrementan siembras. Sin que se pueda desapercebir el efecto negativo que últimamente tiene para la percepción del cultivo del café, el cambio climático y la dificultad para conseguir cosecheros.

3.3.3 Búsqueda de nuevos usos del suelo

La ruptura del pacto se dio en 1989 y la crisis se profundizó después de 1993 con la Broca. Pero será después de 1995 cuando empiezan a generalizarse los cambios. En el interregno el “*Fondo del Café sostuvo la economía varios años, hasta que se acaba* (WS:4). Ese fondo atenúo durante unos años el impacto de la crisis; serán años en que se destacará más el efecto de la pérdida de producción por la Broca y no los bajos precios. Al combinarse la pérdida de producción y los bajos precios, el reorientar la producción se hará inevitable.

Fue una tragedia, de un precio de \$ 38 tenía que vender a \$23 por la Broca (AP: 11).

Como a fines del 92 los precios se fueron a pique y los precios de los insumos altos (AP: 13).

En el momento, inmediato a la ruptura del Pacto, fue notorio el impulso de la Federación a una intensiva erradicación y diversificación de cultivos. Se aprobó \$1.000.000 por Ha erradicada. Se dedicaron significativos recursos a créditos subsidiados, con asistencia técnica, también se participó como socio en el

⁴⁸ *En el plan los propietarios se inclinan a la agricultura mercantil, perdieron el autoconsumo, no viven en las fincas, su lógica de sobrevivencia es monetaria. Son diferentes lógicas de producción marcadas por un ancestro y forma de hábitat. En razón de lo fácil de las comunicaciones, en el plan los productores se han involucrado en unas estrategias de sobrevivencia familiar en la que son decisivas las actividades extraprediales.*

emplazamiento de empresas transformadoras y comercializadoras de otros rubros agrícolas, Cicolsa y Colanta, incentivando el tabaco, los cítricos, el plátano y las “ganaderías intensivas”.

Que Montenegro el guadual más grande del mundo. Vino la Philips Morris, que el Caney era muy costoso y se tenía Guadua y se ahorra \$2 millones. La primera cosecha excelente. En la 2da todo mundo quebró, por problemas de humedad, se volvieron superexigentes con la hoja. Más de 50 personas fracasaron en la vereda la Esperanza (BT: 3).

Se metieron a cítricos. Que Cicolsa tiene planta y compran lo que produzcan. Pero por mala información no se sembró la variedad que compraban. La planta sólo tenía una línea de producción y debía lavarse cada que se procesaba un producto (BT:4).

Muchos proyectos se promovieron con expectativas de rendimientos agronómicos y financieros ficticios, sin ensayos de campo, desconociendo los avatares de la producción por los determinantes del ambiente local y el carácter variable de los mercados. Muchas iniciativas terminaron en fracasos: cítricos, gusano de seda y tabaco.

La gente se desesperó, en vez de replantear. Vino la Federación a proponer alternativas. Gente que arrancó con cítricos le fue mal. Que había déficit de panela y de exportación, se hicieron trapiches y se dieron en la torre. Gusano de seda no alcanzó a pegar, (BT:4).

El fracaso de estos proyectos agudizó el endeudamiento de los productores que también habían adelantado proyectos de renovación de café, pues fueron épocas en que se accedía fácilmente a programas financieros, convirtiéndose en asiduos clientes de Bancafé⁴⁹.

Gente que permanecía en el banco por los créditos baratos. Llegó la crisis, fueron los primeros que vendieron (EJ:10). La crisis del 88 coincidió con el auge de la promoción del “Variedad” e intensas renovaciones. Préstamos en el Banco Cafetero, que cambió de dueño y empezó a cobrar intereses del 4%. El endeudamiento fue otro acelerador de la crisis (EB:2). Fue un tiempo en que no se supo qué hacer, los intereses empezaron a capitalizarse y se confiaba que con café se pagaba (EB:30).

Los problemas financieros y el fracaso en algunos programas de renovación, mermaron la credibilidad en la Federación. En consecuencia, cuando hacia mediados del 90 el cambio fue ineludible, porque los costos de producción aumentaban, los precios no mejoraban y las plantaciones envejecían, encontramos los productores desmoralizados, con pocos recursos de inversión y sin el paternal aliado de otras épocas, ya que los recursos del Fondo Nacional del Café se han agotado.

3.3.4 Punzadas de la crisis y reacción inicial según tipo de productores.

Guarda esperanzas, esta crisis va a pasar. Espere y espere. Dije esto no puede ser, eche mucha cabeza a qué hacer (AP:11). ¿Vender? Tenía tierra en el Magdalena medio. En la época dorada el café nos dio para comprar

⁴⁹ A los R los conocí en la diversificación que hacía el Comité y que quebró a más de uno: 100 cuadras y debían \$500 millones (SG: 27).

tierras, nos fue bien con el ganado. Determiné no vender acá: no estaba endeudado, acudí poco a los bancos, el último préstamo lo hice en el 83 para comprar ganado. Vendí lo del Magdalena, una época muy dura, eso estaba lleno de guerrilla, no tenía a quién delegar. Llegaron narcos, los únicos que compraban (AP:13).

Una inclinación inicial entre muchos productores fue resistirse a aceptar la crisis. Otro grupo se dejó llevar por “el pánico”, he hizo “*casas locas*”, de las cuales la más inmediata fue vender los predios.

La gente se enloqueció. Vendieron las parcelitas al mejor pastor, gente endeudada hasta las orejas, Vendieron, pagaron y libraron un rancho. Las fincas pequeñas desaparecen, las medianas se lotean. Crisis hijuepucha: me pego un tiro o loteo. Todavía están loteando la hacienda Palermo (HH:23).

En estos inicios diferenciaremos 5 tipos de reacción:

a) Productores cafeteros eficientes: persisten en su producción y realizan adecuaciones tecnológicas, empresarios y productores pequeños firmemente arraigados en el café⁵⁰.

b) Productores que venden. Inicialmente los más endeudados o los “*cafeteros de nuevo cuño*”, que durante la bonanza adquirieron fincas mediante empréstitos.

Un alto porcentaje vendió. El cafetero de negocio (que compro durante la bonanza) fue el que más desapareció. El cafetero de arraigo, que siempre vivió en la finca, no salió (WS: 10,11).

El primer síntoma fue vender un pedazo, o cambiar tierra por apartamentos en Bogotá, en donde vivir y otro para alquilar. La tierra no estaba dando nada, el futuro del café era pésimo. Pudo vender inicialmente el 20%. Después entro el ecoturismo y los narcos y se compró a lindes. Los mafiosos pasaban acá paseando (EB:33). A la mayoría de cafeteros nos tocó refinanciar deudas, fue la única ayuda del gobierno (BT:21).

La venta fue un proceso in-interrumpido, que se acelera después del 95 con la valorización resultante del ecoturismo y llegada de capitales narcos, pese a que en la compra de predios también intervinieron pequeños inversionistas de origen local.

En ese momento no hubo tanta venta, fue después. Aguantaron hasta que llegaron los narcos hacia el 90. El Parque Nacional del Café es de 1995⁵¹ (EB:33).

Cambiaron de dueño alrededor de 10 propietarios de la vereda. Ahora dueños viejos son muy pocas, Se arruinaron. La crisis fue berraca (DA:9).

c) Productores, raizales, muy desalentados, particularmente los medianos, que arriendan tierras y plantaciones. Se arrienda para yuca, tomate, ahuyama o

⁵⁰ *Hacen programación para todo el año, con un manejo elemental: a los 5 años saquean, cada año saquean el 20%, en ese ciclo meten yuca, manejan sacas de alta productividad. Persistieron los pequeños que vivían agradecidos con el café, atendieron más fácil lo orgánico. El de menos de 10 Ha. fue más fiel: ¿para dónde me voy?, café en todas partes lo compran. Persistieron más hacia arriba, en el frío, donde la propiedad no es tan grande (EB: 30,31).*

⁵¹ *Comenzó con la compra de 13 Ha. y la donación de elementos históricos de valor por los agricultores. Se inauguro en 1995, hacia 1998 se abrió una 2da etapa. En sus primeros años recibió hasta 400.000 visitantes anuales (Antolinez, Ruth. Revista Buen Vivir, nº 56, 1999).*

leche; todavía no será común el arriendo de plataneras. De esta modalidad de arriendo se derivarán importantes consecuencias en la estructura productiva regional.

Alquilaron las fincas, arrendaron. Apareció gente de Medellín y Bogotá para sembrar yuca y plátano (EB:33).

d) Grandes propietarios que inician temprana y globalmente un cambio a pastos, maracuyá, caña, tabaco y plátano. Entre este sector sobresaldrán los empresarios que lideraron la transformación del plátano.

La gente se desespera. En vez de replantear los cultivos, pasaron por alto que los cultivos tradicionales eran el plátano y el café (BT:4).

e) Proprietarios que aguantaron, que mantuvieron una actitud de cautela esperando lo que pudiera ocurrir. Prevalció entre buena parte de los productores medianos y pequeños raizales, que posteriormente participarían de los cambios de uso.

CAPÍTULO IV

4. EL CONTEXTO REGIONAL

Introducción: Sustentando un enfoque ecológico de la producción, en este capítulo se muestran aspectos de factores que se consideran como posibles determinantes de la producción regional de plátano. Se Parte de determinantes biofísicas (tipos de suelos, temperatura, precipitación luminosidad solar) y seguidamente se puntualizan algunas de las determinantes institucionales (población, vías, formas de tenencia y tipos de propiedad), para recaer en algunas de las determinantes sociales-culturales y políticas (estructura del empleo regional y formas de dominación política). Finalmente se discuten aspectos de las características de la competitividad regional en la producción de plátano, si existe una cultural con propensión empresarial y hay condiciones para avanzar en un proyecto de Desarrollo Rural Territorial (DRT).

4.1 OFERTA NATURAL (SUELOS, CLIMA, LUMINOSIDAD) Y VÍAS.

Frente a los fenómenos naturales y geográficos, a partir del uso y adecuación que se hace de los suelos, clima, condiciones topográficas e infraestructurales, las sociedades elaboran respuestas muy diversas y dinámicas. Hacemos esta consideración porque en la primera aproximación a las condiciones naturales, infraestructurales y demográficas de la zona de estudio, supusimos que existían condiciones más que óptimas para la producción de plátano y que se contaba con excepcionales “ventajas comparativas” (suelo, proximidad a los mercados e infraestructura vial, tipo de productores) para garantizar una perdurable competitividad en el renglón. Pero después de un más detenido examen de las condiciones naturales y sociales de la región, se debió matizar esas consideraciones y prestar atención a factores negativos de la oferta ambiental (los vendavales) y de la estructura agraria regional. Pero por otra parte, pese a condiciones adversas se evidenciaba que rápidamente, y pese a que las condiciones no parecían óptimas para la producción de plátano, el cultivo copaba zonas en la cordillera. Se evidenciaba así el dinamismo de la aprehensión social de los factores naturales, de otra parte, se cobró conciencia de la importancia actual de la atención a factores conectados con las “ventajas competitivas” (ubicación, capital social, mano de obra) que no son halagüeños para la zona.

Es así que en los “manuales de producción” se prioriza el destacar las condiciones naturales óptimas para la producción de plátano:

Temperatura media ideal por encima de los 18°C, la óptima 27°C. En Colombia el periodo vegetativo se prolonga 10 días más, por cada 100 MT. de altitud. No es recomendable sembrar plátano en pendientes erodables o zonas de vientos huracanados. Requiere lluvias bien distribuidas, con precipitaciones que fluctúen entre las 1.800 y las 2.500 mm/anales, pues en plátano son altas las pérdidas por transpiración, hasta 26 litros en un día soleado. (Ibid: 112, sub nuestro). “Se desarrolla en diferentes ecosistemas, a través de arreglos asociados, aproximadamente hasta los

2.000 MSN (CRQ, Corpoica, 2004:2) La fertilización en plátano no está bien clarificada ni establecida en nutrientes y requerimientos, son indispensable el N, P y K, fundamentales en los procesos metabólicos...convencionalmente se aplica altas cantidades de N y K, pero en las aplicación de P se maneja el concepto que se requiere en muy baja cantidad (Corpoica-Comité, 2004:142).

El IGAC es cuidadoso en la caracterización de los suelos de la región, pero referiremos estrictamente los que pueden tener uso en plátano:

Los suelos del Quindío van de extremadamente ácidos a moderadamente ácidos, dado su origen volcánico y la precipitación. La acidez o alcalinidad influye en la liberación y disponibilidad de los nutrientes y afecta el grado de actividad microbológica, con influencia en la mineralización de la MO y la fijación de N. (IGAC, 2004:80-81).

El departamento se divide en 3 grandes unidades agroecológicas: "Zona montañosa", el 56%; "zona de piedemonte" entre los 1.000 y los 2.200m., 41.5%; "valle del río la vieja" entre los 1000 y los 1.200m, 2.4%; "zona urbana, 1,1%. En la cordillera las asociaciones Chinchiná-el Cedral, Campoalegre-San Juan y el Cedral-Pedregales, de fertilidad moderadamente ácida, contenidos altos a bajos de MO, alto en Ca, Mg y K, y contenido bajo en P: uso en café, plátano, yuca, frijol (Ibid: 55). En el piedemonte la consociación Armenia de "suelos de abanico torrencial de clima medio húmedo", de relieve plano a ligeramente inclinado, ubicado entre los 1.300 y los 1.600m... Fertilidad moderada a baja, reacción moderadamente ácida, contenidos medianos a bajos en MO, Ca, Mg y K, bajo en P: aptos para café, plátano, tuca, tomate, frijol, cítricos, aguacate (Ibid: 57). También ubican las consociaciones Tebaida-Alejandría y Alejandría-Isabela del "Abanico torrencial de clima medio húmedo y transaccional a medio seco", Fertilidad moderada con bajo contenido de MO, alto en Ca, bajo en K, Mg y P: se encuentra café, plátano, yuca, tomate, sorgo, frutales, maracuyá, en la más baja ganadería extensiva y cítricos (Ibid: 58).

En el valle de la Vieja, la asociación Barragán-la Picota, en suelos de terraza, de clima medio húmedo a muy húmedo", imperfectamente drenados, profundos a moderadamente profundos; fertilidad moderada a alta, moderadamente ácidos, contenido mediano a alto de MO, Ca, Mg, medianos a bajos de P y K: aptos para ganadería extensiva, plátano y sorgo (Ibid: 59).

El IGAC y el IDEAM presentan las condiciones climáticas de la región:

"Común denominador de los pisos térmicos de la zona es la alta pluviosidad, con una pequeña área transaccional de medio a seco en el noroccidente de la Vieja. El registro de 3 estaciones (el Sena de Armenia, el Agrado de Montenegro y la Argentina de la Tebaida), para el periodo 1953/1983 dio resultados promedios de 2371, 2073 y 1952 mm/anuales, respectivamente. Los periodos más secos discurren entre Enero/ Febrero y Junio/ Agosto; las precipitaciones mayores entre Marzo/Mayo y Octubre/Noviembre. Las "isoyetas" muestran precipitaciones inferiores a 1600mm. en la proximidad de la Vieja y el Valle, pasa de 1600-1800, 1800-2000, 2200-2200, hasta alcanzar precipitaciones superiores a los 2800mm. al aproximarse a la cordillera y al parque de los nevados (IGAC, 1989:30). Sólo hay una época con deficiencia hídrica en Julio/agosto; el resto del año hay exceso de humedad. La humedad relativa tiene valores en general altos, y las pérdidas de agua por evaporación y transpiración son bajas, favoreciendo el aprovechamiento del agua por las plantas (IGAC, 2004:20-25). Se reporta dos áreas de humedad relativa: la más Occidental con variaciones entre el 75%-80% y la circunvecina a la cordillera con el 80%-85%. Esas mismas dos zonas inciden en las "horas de brillo solar anual": entre 1700 -2100 para la parte más occidental del departamento y 1300-1700 bordeando la cordillera (IDEAM, 2005).

La mayor temperatura es en la Tebaida con 22°C, Montenegro y Quimbaya 21°C, Armenia 20°C; la más baja temperaturas Salento, 17°C. Las zonas altas experimentan fluctuaciones entre los 10-23°C, las zonas medias entre los 16-30°C y las zonas bajas entre los 17-33°C (IGAC, 2004:29). Con un aumento de 6°C los requerimientos de agua se duplican e incide en el periodo vegetativo de los cultivos por sus balances hídricos (Ibid: 29).

“Hay condiciones ambientales diferentes a nivel micro climático, que se deben tener de presente para los controles fitosanitarios y al adoptar variedades de café. Los microclimas inciden ampliamente en la productividad (Ibid: 27). La región cuenta con una red hidrográfica bastante densa y de caudales en general abundantes, debido a la alta pluviosidad del área (Ibid: 30).

Un elemento imprescindible es la consideración de las características de las vías de transporte

Una completa red vial que permite la fácil comunicación de su capital con c/u de los municipios y con las cabeceras municipales. Armenia es un lugar estratégico dentro del sistema vial nacional. La mayoría de las vías se encuentran en condiciones aceptables y con adecuado sistema de mantenimiento (Ibid: 8)⁵².

4.2 LECCIONES DE LA OFERTA AMBIENTAL PARA LA PRODUCCIÓN DEL PLÁTANO EN EL QUINDÍO

Dado el alto drenaje de los suelos de la región no se requiere adecuación para plantar el plátano, algo obligatorio en el Arriare y Urabá. Igualmente su estructura favorece la penetración de las delicadas raíces del plátano y los correctivos en la aplicación de fertilizantes no deben ser excesivos. Pero hay áreas (municipio de Quimbaya) no óptimas para su cultivo porque

“Los suelos duros, arcillosos, ricos en minerales, sin drenaje, se apelmazan. La raíz, superficial, no penetra, son susceptibles a mal manejo en los “plateos”, puede haber encharcamiento. Hay que utilizar MO para mejorar la estructura del suelo” (JM:4).

La intensidad y periodicidad de las lluvias, superior a los 2.000 mm anuales y la presentación de casi 270 lloviznas por año, hacen innecesario los sistemas de riego, permite que la oferta de la producción regional se mantenga todo el año, pese a fluctuaciones, no hay la marcada ciclicidad de la oferta de otras regiones. Sin embargo, por el alto drenaje y la escasa retención de humedad de los suelos Quindianos, un verano de más de 20 días constituye una especie de sequía. La aplicación de fertilizantes está expuesta a una rápida lixiviación, recomendándose “muy frecuentes fertilizaciones en pequeñas dosis”, con efectos en los costos de la labor.

Una virtud del plátano es su respuesta a la transformación de la energía solar, por lo que en el llenado del fruto un factor decisivo es la permanencia de 6 a 9 hojas funcionales. De ahí la importancia de la temperatura y la luminosidad como

⁵² Se cuenta con 168,24 km de la red nacional-pavimentada (Igac, 2008:257). Armenia es centro subregional de primer orden en el eje Cali-Bogotá. Pereira-Armenia es atravesada diariamente por 4.000/8000 vehículos. (Igac 2008:266).

determinantes del ciclo productivo (edad de madurez reproductiva y “semanas de llenado de la fruta”). Las diferencias de temperatura y luminosidad determinan ventajas para las zonas competidoras. En Urabá y el Ariari la madurez reproductiva se alcanza a los 7 meses y el tiempo de llenado es de 12 semanas; en el Quindío –dependiendo de los niveles de fertilización- la madurez reproductiva varía entre los 10 meses y 12 meses, conectada con si es siembra nueva o resiembra, si es semilla convencional o cabeza de toro, así mismo el tiempo de llenado puede durar entre 17-19 semanas. Quiere decir que mientras el ciclo completo en otras regiones es de 10 meses, en el Quindío es 14.5-16.5 meses, con efectos sobre la productividad total. El desconocimiento en la singularidad de la temperatura y la luminosidad, condujo a equívocas recomendaciones en el manejo de la Sigatoka negra, proponiendo manejos idénticos a los de Urabá, con aplicación de fungicidas cada 20 días, elevando los costos de producción. De allí derivó una reiterada desconfianza en los técnicos y las casas comerciales.

Me invitaron a una charla, sobre filtros UV en bolsas. Pregunte en cuántas semanas se cosecha en Urabá, 7 menos que acá. ¿Si aguanta 18 semanas?. Me corchaste. Eso me indicó que nos trajeron cosas sin hacer estudios (JM:25).

Los suelos de buen drenaje, su composición química, a pesar de los medianos niveles de MO, las precipitaciones superiores a los 1800mm. anuales, una distribución de lluvias con sólo un corto periodo seco, las oscilaciones diarias de temperatura que favorecen la formación de grados brist, se concretan en las **especiales características organolépticas del producto regional**, como su ventaja más apreciable. El relieve un tanto pendiente, las escasas horas de luminosidad, las bajas temperaturas, son limitantes naturales en la competitividad. También son factores propiciatorios, las buenas vías y la proximidad a los mercados.

Pero hay factores de la oferta ambiental que antes no tenían importancia y que ahora como resultado del cambio climático y la incidencia de las enfermedades, se han vuelto determinantes. La erradicación de guamos y los monocultivos de pastos y plátano, condujeron a que los vendavales sean cada vez más agresivos y frecuentes, constituyendo la principal amenaza y causa de desestímulo para la siembra de plátano en la zona plana. Así mismo, la multiplicidad de ríos y pequeñas corrientes de agua, a veces hasta 2 quebradas por predio, son peligrosos vectores de la propagación del Moko⁵³

En Montenegro y Tebaida dudaría en sembrar plátano. La inversión en tierra es alta y la oferta ambiental es mala: 3 vendavales por año. Gente que lo ha perdido todo, cada vez afectan más los vendavales (EH:1). “Cada que vendaval que me destruye la platanera pienso en cambiar de cultivo. ¿Pero para dónde volteo? No se sabe cuándo se presentan, ¿2-3 por año?. Destruyen las mejores matas, se ensañan con las de más hojas. (JM:45).

⁵³ S G dice que la mayoría de acueductos de Montenegro están contaminados de Moko, de donde sacamos el agua para fumigar (JM: 29).

Foto 2. Después del vendaval



Foto del autor, Montenegro, 2010

Las pendientes menores, un tanto más de luminosidad, la formación franco-arenosa de los suelos y una menor probabilidad de volcamiento de las plantas, hizo pensar que los suelos de las consociaciones Armenia y Tebaida-Alejandría y Alejandría-Isabela, Barragán-la Picota, correspondientes a Armenia, Tebaida, Montenegro, y parte parcial de los municipios de Calarcá y Quimbaya, presentaban las condiciones naturales propiciatorias para la siembra del plátano. A su vez, era la subregión favorecida por los emplazamientos viales, además un mayor tamaño de las explotaciones y mayores niveles de productividad garantizaban la oferta de mayores volúmenes. Pero actualmente se incrementan las siembras en algunas áreas de la cordillera, correspondientes a la consociación Chinchiná-el Cedral, Campoalegre-San Juan y el Cedral-Pedregales, de peor dotación vial, mayor pendiente, suelos más arcillosos, mayor precipitación y menor luminosidad, más bajas temperaturas, que se podían interpretar como condiciones adversas para la producción de plátano. Pero los productores de aquella subregión aprovecharon las oportunidades de comercialización de la producción de plátano regional, imitaron y ajustaron aspectos de la tecnología, concretaron formas asociativas, y ahora son municipios (Buenavista y Calarcá) con áreas de expansión en plátano y de viraje productivo hacia el renglón, obviamente que con otras técnicas de producción y operando con otras expectativas de rentabilidad.

Los suelos de cordillera tienen buen contenido de MO, con el agua como recurso invaluable. Permite no utilizar demasiado insumos (CA: 1). La topografía y el diseño de las montañas sirven como barreras rompedoras no presentándose vendavales. La variedad D y la "variedad 300" que puede dar racimos de 11-12 gajos se desarrolla bien a alturas superiores a los 1500m, hasta los 1800m., con genética superior a los 25Kg. Las vías sí son de regular estado y hay dificultad en el manejo, pues no se tiene la cultura de darle buen tratamiento al producto. Por eso se busca la alternativa del mercado las peladoras en que la "apariencia" no es relevante e importa el contenido de pulpa. No es de inferior calidad, es de inferior apariencia, pues tienen el largo y el diámetro (CA:2). Transportan en camionetas de TN. y media, pues las vías no aguantan turbos (CA:3).

Las condiciones descritas hacen de la producción de plátano del Quindío algo muy singular. Mientras casi todos los cultivos comerciales de musáceas se encuentran a nivel del mar, en nuestra zona, por encima de los 1400m. y apenas con una relativa tecnificación, se llegó a una producción especial, que llevó a algunos entendidos a afirmar que el Quindío esa producción “*era una mina*” en plátano, por la facilidad de las prácticas de siembra, menores costos de preparación y adecuación de suelos y la posibilidad de manejar la producción como cultivo perenne.

“El 98% de las musáceas está a nivel del mar. Este nivel de plantación a estas alturas me dejó sorprendido. Una bondad impresionante, suelos muy aptos. No hay que hacer canales, marca una diferencia de inversión en \$4 millones. El DH da mejor número de dedos acá, la Sigatoka no es tan intensa. Hace especial esta zona. A pesar de su atraso tecnológico, ha permitido a la gente bandearse. Plataneras muy buenas sin hacerles nada (NG:2).

4.3 CARÁCTER DE LA TENENCIA

90% pequeños, 5% grandes. Trabajar con las uñas, como se debe trabajar para el desarrollo tecnológico (SG: 48).

65% de la propiedad está constituido por predios menores de 5Ha. atendidos con labores familiares

Tabla 6. Distribución de la propiedad en el Quindío-2004

Municipios	< DE 1	DE 1 A 3	DE 3 A 5	DE 5 A 10	DE 10 A 20	DE 20 A 50	DE 50 A 100	DE 100 A 200	DE 200 A 500	DE 500 A 1000	> DE 1000	Otros	Total
Armenia	7.053	375	216	198	131	89	23	2	0	0	0	588	8.675
Buenavista	68	82	75	84	55	36	10	2	0	0	0	2	414
Calarcá	1.081	515	364	366	202	139	53	18	6	1	0	308	3.053
Circasia	1.277	543	198	209	100	51	13	6	1	0	0	331	2.729
Córdoba	83	123	190	118	45	40	17	16	4	1	0	6	643
Filandia	718	643	287	258	124	62	12	7	1	1	0	82	2.195
Génova	148	231	201	285	202	142	57	37	22	4	1	28	1.358
La tebaida	410	161	86	82	92	63	21	14	1	0	0	356	1.286
Montenegro	561	321	201	273	198	111	24	8	7	0	0	158	1.862
Pijao	199	129	91	160	77	52	109	26	30	18	8	29	928
Quimbaya	608	449	263	257	181	98	18	7	3	1	0	52	1.937
Salento	726	267	120	139	96	101	67	47	23	9	2	171	1.765
TOTAL 2005	12.929	3.839	2.292	2.429	1.503	984	424	190	98	35	11	2.111	24.734
TOTAL 2004	14.482	3.812	2.275	2.423	1.555	1.039	342	191	88	24	4		26.235
VARIACIÓN (%)	-10,72	0,44	0,75	0,25	-3,34	-5,30	24,00	-0,52	11,36	48,83	175,00		-5,72

Fuente: Instituto Geográfico Agustín Codazzi - IGAC. Planeación Departamental Año 2005.

El análisis de las anteriores estadísticas, hace pensar en que hay una sobre-representación de los predios rurales <1Ha., 14.482 (51,73%). Distorsión propiciada por el hecho de que 7.053 de estos predios se ubican en Armenia, 81,3% del total. Entretanto en los demás municipios la representación de ese rango de predios es la siguiente: Circasia el 46%, Salento 41,13%, Montenegro el

35,3%, Calarcá el 35%, Tebaida el 31,89 %; en municipios más rurales como Génova el 10,89%, Córdoba el 12,9%, Pijao el 21,44%. Una distribución tan irregular lleva a preguntar ¿si los predios considerados son efectivamente “micro fundíos”, y asentamientos de jornaleros rurales ó si corresponden a unidades de vivienda de pobladores rurales con empleos urbanos o predios destinados al ecoturismo?

La duda se funda en el hecho de que en la región existen una serie de asentamientos que figuran como rurales (Barcelona, Pueblo Tapao, el Caimo) que realmente corresponden más asentamientos urbanos. Así mismo, sobre ejes viales como los “Montenegro-Pueblo Tapao-la Tebaida-el Caimo, Montenegro-Circasia”, “Armenia-Circasia-Salento”, “Armenia-la Tebaida, Calarcá-Barcelona”, se han originado parcelaciones, que tienen un uso residencial-urbano y turístico, fenómeno propiciado por la características de las vías y la dotación de servicios (rutas urbanas que comunican cada media hora con Armenia), que son un buen ejemplo de la “difuminación urbano-rural” de que habla la teoría de la “nueva ruralidad”.

Sólo en los municipios más rurales (Salento, Pijao, Genova, B/vista, Córdoba y la parte cordillerana de Calarcá) es decisivo un mercado laboral rural abastecido por residentes de los micro fundíos. En los municipios de la zona plana la oferta laboral rural casi siempre tiene una procedencia urbana. Así que de aquellos “micro fundíos”, realmente una significativa cantidad corresponde a unidades residenciales y turísticas.

Predios mayores de 500Ha. son 46, 1.85% del total; 1 sólo se ubica en la parte plana, los restantes 45 están en municipios cordilleranos (Pijao, Salento, Córdoba, Genova), en zonas altas y boscosas, arriba de los 2.000 msnm y con probable dedicación a la ganadería extensiva. Así que toda afirmación sobre el latifundio en la región debe matizarse, sin excluir la existencia de varios predios en manos de un propietario o a nombre de testaferros.

Los predios correspondientes a propiedades entre las 100-500Ha., 288 predios, 1,16% del total departamental, se podrían considerar “gran propiedad”. De estos, 201, 69,7% del total, se ubican en los mismos 4 municipios cordilleranos, y 42 predios, el 14,58% en los municipios de la zona plana (Armenia, Tebaida, Montenegro, Quimbaya). Destaquemos que Armenia no tiene predios mayores de 200Ha., Tebaida 1, Quimbaya 3 y Montenegro cuenta con 7 predios, lo que podría denotar cierta reconcentración en las partes bajas de este último municipio, a cuenta de compras por algunos narcotraficantes.

Se pone en evidencia que el área real de uso agropecuario de la región se ubica entre 1-100Ha., denotando una estructura de la propiedad bastante fragmentada. A este rango corresponden en total 11471 predios, el 46,37% del total departamental, de los cuales 4331, el 37,7% se ubican en los municipios de la zona plana.

De lo que validaríamos como predios productivos de la zona plana, 2472, el 57,07% corresponden a predios entre 1-5Ha. Predios entre 5-20Ha. son 1412, el 32,6%. Predios entre 20-100Ha., en total 446, el 10,29%. Por municipios de la zona plana resulta lo siguiente para 1-5 Ha; 5-20 Ha, 20-100Ha.: Armenia, 57,26%, 31,87%, 11,72%, respectivamente; Tebaida 71,49%, 19,22%, 9,28%; Montenegro 46%; 41%, 11,96%; Quimbaya 56,2%, 34,59%, 9,16%. Sorprende la cantidad de predios menores de 5Ha., en Tebaida (72%) y la alta representatividad de los predios entre 5-20Ha. en Montenegro (41%), que a su vez tiene la más baja participación de los predios <5Ha. Pero en todos los municipios los predios >20Ha. apenas son el 10%.

La descripción que en una entrevista se hace de la estructura de la tenencia en una de las veredas más productoras de plátano en Armenia, respalda nuestras aseveraciones:

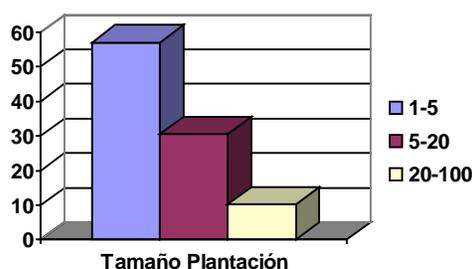
"Esta vereda es toda pequeña, 5 fan. La única que vivo soy yo. Son profesores que tienen forma de vivir mejor. Allí es un mafioso, sembró plátano para que el empleado se sostenga, 7 fan. La más grande la de los V..., 12 fan. El Dr. M es un agrónomo, pero la finca está en rastrojo, eso es lo más grande (RV:7).

Para la zona cordillerana, hay una descripción similar por un técnico responsable del desarrollo de programas de transferencia:

La mayoría son pequeños cafeteros, muchos beneficiarios de la reforma agraria, que no cuentan con capital de trabajo, que tienen que mejorar lo que tienen, aunque algunos incursionan en siembras nuevas y han llegado a tener 5000-10000 matas (CA:2).

Tabla 7. Propuesta de distribución de rangos de la propiedad en el Quindío-2004

Tamaño en Ha.	Porcentaje predios
1 -5	57.07
5 - 20	32.6
20-100	10.29



Fuente: elaborado para el presente estudio a partir de interpretación de estadísticas de evaluaciones agropecuarias de las Secretaria de Agricultura y Desarrollo del Quindío.

En este ejercicio de interpretación de los datos prediales, aparte de la caracterización de los predios unidades residenciales y turísticas, proponemos tres categorías de propietarios:

Pequeños: entre 1-5 Ha., que también puede incluir a muchos microfundistas. Representan más del 60% de los predios efectivamente productivos de la zona⁵⁴, son atendidos preferentemente por sus propietarios. El plátano no alcanza a ser un cultivo dominante, conservan algo de café y optan por una estructura diversificada del predio. En el caso de Montenegro y Quimbaya muchos de estos predios están por arriba de los 1500m. y su aptitud es cafetera.

Medianos: entre 5-20Ha., 3932 predios, 33.3% de los predios efectivamente productivos. Con atención delegada a administradores y mano de obra asalariada, aunque con estrecha supervisión de los propietarios. Más proclives a la especialización e inclinados a la producción platanera; difícilmente reportan procesos de acumulación significativos, escasamente dan para la sostenibilidad de las fincas y algún excedente para el sostenimiento de los propietarios.

Grandes: más de 20Ha., 6.7% de los predios efectivamente productivos. Con completa delegación administrativa. Puede dominar la producción de pasto pero igualmente pueden desarrollarse explotaciones o tecnificadas o extensivas en plátano, cítricos, aguacate y piña; diversifican rubros de producción aunque no en asocio. Hacen parte de la estructura diversificada de rentas de los propietarios inversionistas no agrarios o de antiguos grandes propietarios cafeteros dueños de varias unidades productivas.

Nuestra propuesta puede prestarse a dudas, por lo amplio del rango entre los 5-20Ha. Al escogerla optamos como hecho decisivo si la explotación es atendida directamente por el dueño, ya que es usual en la región el delegar la administración de unidades no muy grandes. En todo caso lo que hay que destacar del análisis, aparte de la relativa distribución de la propiedad rural, es el que en esa distribución difícilmente se puede configurar un amplio rango de propietarios con capacidad financiera y productiva como para que lleguen a conformar un representativo grupo empresarial. Por el contrario, en los objetivos de la producción juega un papel decisivo el aporte al mantenimiento de las familias y al sostenimiento de las explotaciones, mientras que los excedentes acumulables o para la inversión serán limitados. Esto explicará la dinámica no muy acelerada y gradual de los cambios por emprender. El sector de propietarios con capacidad de inversión y de asumir cambios rápidos y drásticos, si excluimos la presencia de capitales ilícitos, es reducido. También hay que advertir que en muy pocos casos la totalidad de los predios corresponde a explotaciones de un solo cultivo. Así que el tamaño de las plantaciones de plátano será mucho menor que el tamaño de los predios.

4.4 POBLAMIENTO Y POBLACIÓN

⁵⁴ 11.805 predios, tras descontar 12.929 predios menores de 1Ha.

Tabla 8. Población por municipios 1996, 2002, 2006

Municipios	Urbano 1996	Rural 1996	Total 1996	Urbano 2003	Total 2003	Urbano 2006	Total 2006
Armenia	216.467	6.817	223.284	298.350	305.551	275.902	283.733
B/vista	1.364	2.764	4.128	1.925	5.555	1.213	3.054
Circasia	14.414	6.587	21.001	18.864	27.330	20.339	27.726
Calarcá	44.047	15.095	59.142	58.583	78.302	56.770	74.334
Córdoba	2.790	2.726	5.525	3.815	7.414	2.977	5.367
Filandia	4.864	6.466	11.334	6.444	14.627	6.566	12.938
Genova	5.309	4.333	9.642	6.821	12.241	4.879	9.533
Tebaida	19.353	2.526	21.879	25.569	28.772	31.239	34.123
Montenegro	26.148	6.472	32.620	34.371	42.669	32.383	40.088
Quimbaya	22.563	9.286	31.844	29.557	41.509	27.446	34.007
Salento	2.848	3.995	6.843	3.870	9.045	3.621	7.206
Piñao	4.173	3.598	7.771	5.397	9.921	3.796	6.533
Total Dpto.	364.340	70.665	435.013	493.566	582.936	467.131	538.642

Fuente: elaborado para el presente estudio a partir de interpretación de los censos nacionales y los planes de desarrollo

Del análisis de los registros censales 1973, 1985, 1995, 2005 y adicionalmente de un cálculo de la Oficina Departamental de Planeación para el 2003, resaltaremos los siguientes aspectos:

a) En el periodo 1996/2006 la población departamental creció 23.82%, 103.629Hab. Pero en los 7 municipios cordilleranos (Pijao, Genova, Córdoba, Buenavista) la población decreció. En el conjunto regional la población rural sólo creció en 1.33%, 946Hab., y decreció en los 7 municipios cordilleranos. En Armenia la población creció 60449Hab., 27%; en Tebaida 9360Hab., el 55.96%; Montenegro 7.468, 22,89%; Quimbaya 2163Hab., 6.79%.

b) El inesperado crecimiento en el periodo1995/2005, que según estimativos de Planeación Departamental pudo ser mayor, obedeció a una sorpresiva inmigración interregional, resultado de las expectativas laborales y de las oportunidades de vida creadas entre sectores humildes de la población nacional, cuando se anunciaron planes de vivienda gratuitos a raíz del terremoto de Enero de 1999.

La casa es propia, fue una ayuda del terremoto. No buscamos finca porque la casa no se puede quedar sola, la perdemos y sacamos los papeles (AG:6) Desde el terremoto todas se fueron pa' l estadio a hacer cambuches. Hicieron reuniones, les dieron papeles y lo último les dieron la casa (AG:14).

Ese crecimiento sorprende porque en los periodos censales anteriores la zona tuvo tasas de crecimiento por debajo de la media nacional, incluso en el periodo 1973/1985, siete (7) de los 12 municipios perdieron población en términos absolutos. El decrecimiento en los periodos anteriores a 1996 se debe imputar más que a la baja de la tasa de natalidad, al incremento de la migración tanto intermunicipal o interregional como internacional. Es un hecho que tendrá importantes repercusiones en la estructura familiar y en las estrategias de vida de los hogares, principalmente por lo importante de las “remesas” para la subsistencia y la disposición de “activos financieros” por las redes familiares. En entrevista radial del 23 de Mayo del 2010, el ex presidente Cesar Gaviria declaro que un 15% de los nativos del eje cafetero residían en España.

De qué vive la gente en Montenegro?. De las remesas internacionales. Acá hubo 6 empresas de cambio. Hay más de 3.000 Montenegrinos en USA. Toda familia tiene 2-3 miembros allá (EB:8,9).

De manera que a la par que como efecto de la crisis cafetera, se dio una movilidad descendente y la descampesinización entre la población nativa, hacia estos años inmigro una importante población desempleada y casi marginal.

Se censo la destrucción de 350 viviendas rurales. El pueblo pasó de 30.000 a 40.000Hab. Surgieron nuevos barrios populares con población no oriunda. Negros acá no se veían (EB:1,2). "Con el terremoto, dijeron que acá estaban metiendo plata. Vinieron a trabajar en construcción y consiguieron casa barata. Aquí es fácil vivir: se va a una finca y regalan plátano, con eso se come (EB:17).

c) Lo descrito tendrá inocultables repercusiones en la estructura social de las localidades y la región. Aparte del aumento de la pobreza y la informalidad económica, incidirá en la pérdida de la homogeneidad cultural regional y creara las condiciones para la emergencia de otras formas del control, dominación social y liderazgo regional.

d) El grueso de la población regional, 91.7%, se concentra en 5 de los municipios de la zona plana, que por su proximidad a Armenia y la facilidad de vías de comunicación constituyen una especie de "ciudad región". Pero lo sorprendente es el alto grado de urbanización de la zona (90%), sin que ello obste en la incidencia que en el empleo regional tienen las labores agrícolas. Así que la exposición a los ambientes urbanos y la posibilidad de empleos alternativos tendrán efectos culturales impredecibles sobre la mano de obra rural.

e) Ese muy dinámico proceso de asentamiento en los espacios urbanos condujo a un re-jerarquización de los municipios. Calarcá, Montenegro, la Tebaida y Circasia tienen una muy significativa participación en la población regional, son localidades muy urbanizadas, que por su proximidad a la capital operan más como suburbios o ciudades dormitorio, tienen mínimas dinámicas de vida local propia, pues buena parte de los empleos formales, la actividad comercial y recreativa tiene lugar en la ciudad capital, evento propiciado por la frecuencia y bajos costos de transporte. En estos centros poblados ya no residen ni los sectores sociales dirigentes, ni las capas propietarias. De manera que los espacios locales son pensados por los sectores sociales desde la lógica expresa de sus intereses económicos como propietarios y no como espacios para la cotidianidad, el desarrollo comunitario y para plantear o abocar tareas de DRT (Desarrollo rural Territorial).

4.5 ESTRUCTURA DEL EMPLEO EN UNA DE LAS LOCALIDADES PLATANERAS

El regional es un proceso de urbanización que no se corresponde con una modernización y diversificación de las actividades económicas urbanas. Al

consultar por la estructura del empleo en los centros urbanos, resulta que aparte de los empleos administrativos y el de algunas entidades financieras y corporativas, el empleo formal es prácticamente inexistente, pues con la crisis cafetera casi se extinguieron las compraventas de café, y la proximidad a la capital redujo muchos de los comercios formales⁵⁵. Como negocios con algún grado de formalidad figuran los graneros, los almacenes de víveres y restaurantes, las panaderías, los ayudantes de construcción y los talleres; pero en buena parte de estos establecimientos el reconocimiento laboral puede ser similar o inferior a los jornales rurales, las jornadas pueden ser más prolongadas y no se proporciona ni siquiera la mala alimentación que se ofrece en el campo. Dentro de los empleos urbanos se destaca los negocios informales, el chance, los “agáchese” con mercancías traídas desde Medellín, los bingos y los juegos de azar, “el rebusque” y hasta la prostitución infantil. Los operarios son considerados “ayudantes” y no empleados.

La prostitución juvenil no es ocasional, es diaria⁵⁶ Siguen los batanes, el lichigo, su `chaza`. Son muy importantes las apuestas y el chance. Luego los ayudantes de taller, graneros y panadería. Un fenómeno grave es el azar, la apuesta, los tragamonedas son sagrados. De aquí se llevan diario \$7 millones las casas de apuesta, y cada máquina \$1 millón semanal (EB:14-17).

El empleo generado por las actividades agrícolas es lo básico, pero buena parte del mismo tiene un carácter ocasional o temporal, sin vínculo contractual formal.

Trabajan 1 ó 2 días a la semana con eso es suficiente (EB:14).

Otra población que lleva 4-5 años acá, vino por la violencia. Platanea, arranca yuca, coge tomate o piña. En cítricos, trabajo permanente para la fumigación y las malezas, la recolección se hace con contratistas. El que compra la naranja tiene 5-6 permanentes y los contratistas. Hay chivas que salen a las 4 a.m. para la recolección de piña. Hay labores específicas que hacen los hombres (la fertilización, la siembra), pero el deshije, la recolección el empaque lo hacen las mujeres (EB:8,9).

El 30% del empleo rural estable lo puede generar el plátano. Pero es más importante el trabajo ocasional: platanear (cosechar el plátano), arrancar yuca, recoger piña, aguacate, tomate. Lo básico es la agricultura. Son fuertes los contratistas de siembra de café y yuca, para Pijao, Pereira, los llevan de acá. También los fumigadores de Sigatoka, mejores los de acá. Los constructores de guadua, 32 personas que hicieron un cursillo. Contratistas de erradicación de coca: cada 2 meses salen 10 buses, están fuera 2-3 meses y traen 2-3 millones (EB:14-17).

Buscando autonomía, o control sobre sus procesos de trabajo, se prefieren las labores a destajo (erradicación de coca, siembras, fumigaciones, cosechas, platanear, arrancar yuca), en las que -para sorpresa- se resalta la calidad de los operarios locales, requeridos por empleadores de otras zonas, pese a que los finqueros locales

⁵⁵ *La pérdida del comercio fue porque estamos a 9 Km. de Armenia por vía espectacular y transporte barato. Ya en el 75 estaba pavimentada y era mejor ir a comprar a Armenia (EB: 19).*

⁵⁶ *Los niños de las bicicletas que acosan a los turistas son los contratistas: le tengo muchachas, coca, bazuca. Es su portafolio para temporada baja. Las mamás lo permiten, saben que si sale bien vestida al parque y no aparece es porque fue de rebusque (EB: 15).*

hablen de la pésima calidad de los operarios nativos. Un empleo que perdió estatus fue el de mayordomo o administrador, quienes en épocas de la caficultura podían aspirar a convertirse en pequeños propietarios⁵⁷.

En el 65 esto estaba caliente. Pero me quede. Trabajador durante 25 años. Maneje fincas. Ahorrando. Quedaba lo de la alimentación o un pollo que sudaba para los trabajadores, una plata que me regalo un patrón. Compre una finca de 4 cuadras, la cambié por una casa, luego la cambie por tierra y acá llevo 24 años (DA:1,2).

Dos hechos han sido decisivos en la pérdida de la cohesión social en los municipios de la zona plana: la movilidad social propiciada por la buena situación cafetera que llevó a que desde los 70s el notablato local se desplazara a Armenia⁵⁸ y los resultados de la inmigración reciente con una población que tiene orígenes culturales muy diversos. Además, la región también vive el impacto del desplazamiento derivado de la actual violencia⁵⁹. La ausencia de esas clases sociales dirigentes y la pérdida de la cohesión social, da una especial naturaleza a la estructura social de estas localidades.

"El pueblo es un campamento de trabajadores" (EB:17).

Es improbable que con tanta inseguridad en el empleo sea posible una sobrevivencia digna, dada la baja capacidad adquisitiva de las familias. Se encontró que para afrontar la sobrevivencia cada día son más decisivos las remesas, el empleo femenino en cosechas y trabajo doméstico, la solidaridad y hasta el consuelo que proporcionan los juegos y el consumo de alucinógenos.

Ya no es en cerveza en que se gasta, ahora es en bazuco o chance (EB:16).

El empleo es inconstante y mal remunerado, además en la cotidianidad del trabajo impera la desmotivación y la tensión. Pese al alto desempleo, es difícil conseguir mano de obra para las labores agrícolas rutinarias, los operarios denominan lo que reciben de jornal semanal como la "maraña" (equiparándolo despectivamente a una limosna) y existe gran inconformidad con la alimentación suministrada. En contrapartida, dentro de los propietarios domina la desconfianza frente a los trabajadores, se afanan por vincular el mínimo de operarios y sólo por una semana o máximo 7-8 semanas, sin ningún reconocimiento prestacional.

4.6 LEGADO CULTURAL DE LA CAFICULTURA EN EL QUINDÍO: ¿UNA CULTURA AGRARIA ESPECIAL?

⁵⁷ *"Le daban participación a los administradores en el plátano. Ud. tiene el 20%, 30%." (EB: 43).*

⁵⁸ *Fue la aspiración de las clases altas. En la violencia las señoras se auto-boleteaban para justificar la reubicación en las capitales. (EB:21)*
"En el 72 con la bonanza del café, la gente se enriqueció y se fue para las capitales, pasaron a Armenia." (EB: 17).

⁵⁹ *En una casa del barrio Turbay habían expara y exguerrilleros, terminaron de vecinos. Acá lo saludan a uno con amor, no como en Córdoba que camina Km y km y no se encuentra una casa y no le dan nada. Esa gente se quedó acá (EB: 18).*

Aquí la gente no sabe sembrar. No sabe de una agricultura de riesgo, semestral. La cultura cafetera tuvo un problema serio, mal acostumbro, todo lo daban sin ningún costo. Romper con eso es muy difícil (EH:9).

Un supuesto inicial, que luego corregimos, fue considerar que en la región, a cuenta de los avances en la revolución verde y los desarrollos en la caturralización cafetera, existía un productor acostumbrado a acatar recomendaciones técnicas y a realizar inversiones en insumos. Que tendía a predominar una especie de empresariado agrícola, con ventajas para involucrarse en los procesos de reconversión agrícola como imperativo de reacomodación a la globalización económica.

Otros hechos y señalamientos dieron al traste con ese supuesto. A pesar de los avances técnicos la producción regional no era completamente empresarizada. En primer lugar porque las plantaciones cafeteras, de ciclo productivo prolongado, permitían su instalación en plazos diferidos, sin comprometer inicialmente capitales significativos, en que lo decisivo era la posesión de la tierra. Las características de cultivo NO-TRANSITORIO hacen del café un cultivo menos expuesto a los vaivenes de los cultivos de ciclos cortos (papa, cebolla, arroz), en que los agricultores ciclo tras ciclo deben enfrentar las eventualidades de riesgos en sus siembras. Pero principalmente porque desde finales de los años 50s, el café contó con precios de intervención y estabilización, que si no daban márgenes excesivos de rentabilidad sí otorgaban a los productores la seguridad de que su labor tendría una rentabilidad justa. Finalmente porque las garantías otorgadas a los productores cafeteros de contar con beneficios especiales al estar dedicados a ese renglón productivo, les daba un margen de seguridad sobre el sentido de persistir y empeñarse en esa actividad productiva.

En consecuencia, durante mucho tiempo, el cálculo sobre el riesgo y los márgenes de la probable rentabilidad no afaná excesivamente a los productores cafeteros de la región. Aunque este productor se fue familiarizando con elementos de la tecnificación, el optar por tecnificarse más que por opciones exclusivamente personales resultó de las imposiciones de Federecafe.

El paquete tecnológico cafetero no exigía un conocimiento del medio natural, Era una receta impartida por la Federación. No requirió inteligencia de observación, se aprendía de los técnicos (HH:4). La federación estuvo al nivel de la iglesia, pero más cercana, porque era una relación cotidiana. Los agrónomos, tenían más credibilidad e impacto que las autoridades municipales. Así se engrasó el modelo tecnológico. Lo que la federación "recomendaba" había que hacerlo, había que estar bien con Ella. El cambio en café se impuso. Hubo una ideología de modernización, "vamos pa'lante!", una fe ciega, pues traía carreteras, acueducto, escuelas (HH:11).

Era una especie de responsabilidad compartida, la Federación llevaba los paquetes técnicos al campo y los productores se ocupaban únicamente en programar los trabajos y supervisar la recolección de las cosecha. Estos productores podían desentenderse de la observación cotidiana de la naturaleza y no se afanaban por entender los imponderables de la producción y los mercados.

Parecía que ser cafetero fuera algo distinto del ser agricultor. Se fue creando una singular cultura de un tipo de productores poco expuestos al azar productivo y a los riesgos, muy diferente a lo que ocurre con buena parte de los productores del agro.

El productor cafetero de la región, albergaba muchos rasgos de productor tradicionalista y conservador, poco expuesto a los factores de cálculo y de prevención frente al riesgo. Sus ganancias podían no ser extraordinarias pero eran seguras. El elemento de atención al riesgo, de previsión, y correspondientemente la disposición a enfrentarlo para acceder a una ganancia especial, como un elemento característico de las culturas empresariales, no era muy familiar a los productores cafeteros de la región.

Resultó una particular cultura de los productores de la subregión, con dosis especiales de conformismo e individualismo, propia de quienes gozan de seguridades y no deben ser acuciosos en la búsqueda de alternativas productivas, en los casos de dificultad se acudía a La Federación. Cuando se afrontó la crisis, debió darse un re-aprendizaje: readquiriendo el conocimiento de la producción y sus avatares, pues ya no existía la receta técnica, y serían distintos los elementos del contexto, ahora se estaría expuesto a la variación de precios, a desconocidos factores de riesgo como los vendavales y una mayor incidencia de enfermedades. En lo sucesivo la producción sería más azarosa e impredecible, la administración de las plantaciones debía ser más directa.

Disponer de rentas y capitales, no es equivalente a tener una cultura empresarial. La tradición en las conductas económicas, incide en las respuestas frente a la crisis, favorece formas de acción en las que prevalece la seguridad de la realización mercantil y de algunas ganancias ciertas, frente a la búsqueda de mayores niveles de rentabilidad.

4.7 ESTRUCTURA SOCIAL, PODER LOCAL, AGREMIACIÓN Y PROBABILIDADES DEL DESARROLLO RURAL TERRITORIAL (DRT)

Los elementos de la composición social y de la estructura laboral dominantes, en buena parte de los municipios examinados, exceptuando el caso de Armenia y Circasia y los municipios más campesinos de las zonas frías (Genova, Pijao, Salento, Buenavista, Córdoba), redundan en características particulares del poder local y regional. Favorece la prevalencia de formas de poder político clientelizado, con menguada incidencia de las “*élites regionales*”, que últimamente vienen siendo sustituidas por poderes emergentes, representativos de los intereses de chanceros, agrupaciones religiosas y grupos emergentes, en concordancia con López (2010).

“Los chanceros compran a los aspirantes a Concejo y Alcaldías. Dan camisetas y patrocinan las campañas. Van a las comunidades y si votan por él les ayudamos, pues controlan las gerencias de servicios públicos. Montemos a

ese tipo, venga pa'acá, Usted habla duro. Los que no quieren estriparse tienen que estar con los ganadores. Un diputado vale \$400 millones, una Alcaldía \$100 millones, un concejal \$ 3 millones (EB:24).

La compra de votos facilitó la penetración de aliados del narcotráfico. Durante años la política regional fue controlada por Carlos Arturo Oviedo Alfaro.

Oviedo Alfaro, hizo estudios brillantes gracias a becas. Se volvió abogado de los Urdinola y los Grajales. Manejaba mucha plata, fue jefe del partido conservador, todos los puestos eran de él (EB:21-25).

En el ejercicio político, la lógica decisiva es reproducirse en el control de ese poder regional, disputándolo con las capas de propietarios o empleadores formales y con los ahora declinantes partidos tradicionales (el liberalismo, el conservatismo y las tradicionales agrupaciones de izquierda). Así, cada día es menor la conexión entre los grupos que controlan la política y lo que Sarmiento Palacio denomina los “factores reales de la economía”. Esto redundará en la desatención y el menosprecio por probables iniciativas de Desarrollo Rural Territorial, entre otras cosas por qué a los grupos emergentes, poco los afecta el desenvolvimiento de las economías reales, por el contrario, las crisis económicas, propician la venta de predios rurales y el lavado de dólares.

Ese poder político regional, está acorde con la informalidad y la temporalidad del empleo, refleja estructuras sociales fragmentadas, polarizadas. Pues la relación de los sectores sociales marginados con la política es expresamente instrumental, en tanto participar en grupos políticos, ejercer el voto, venderlo, es otra entre sus estrategias de vida, apoyan a quien facilite el acceso a alguna de sus tenues formas de sobrevivencia. Según dicen, los políticos son valorados si “sirven para algo”

Voto al que si uno necesita una cosa le ayuda., Mamá va a las reuniones a ver si van a dar ayudas (AG:25). Mamá es “derrotera” en campañas, dejan una líder para que indique por quién hay que votar. No siempre se trabaja con el mismo concejal (JMP:13). Uno busca el beneficio, que vea que sí van a ayudar, y pa´ tener el certificado (JA:18).

Las conductas de los sectores populares refuerzan la existencia de expresiones políticas emergentes y muy clientelizadas. Esto conlleva a “comunidades locales” con escasa cohesión social y formas volátiles de liderazgo. No resulta extraño que para el “control social”, más que a la cohesión social y a la solidaridad, se opte por valerse de la represión o la “limpieza social”; muchos propietarios rurales consideran que la mejor forma de afrontar la delincuencia es “dando piso” a los ladrones.

De tan frágil cohesión social, resulta un ejercicio del poder económico con mínimo sentido de “responsabilidad social”. Además hay factores que fracturan el “capital social”, ya que aparte de la polarización y los leves nexos sociales entre los sectores trabajadores y las capas propietarias, la pérdida de las relaciones de “agregado” y compadrazgo, el debilitamiento de las familias extensas, de algo tan elemental como la relación directa con los operarios que derive en alguna relación de reciprocidad, no es evidente y explícito que exista la preocupación por

contribuir a la generación de empleo y por atender a las obligaciones contractuales estipuladas legalmente⁶⁰. Desde hace más de 30 años, propietarios y trabajadores conviven en espacios sociales claramente diferenciados, el lugar de residencia de los propietarios rurales son los barrios estrato 6 de la capital⁶¹ y en las fincas hay una clara distinción entre “el chalet” de los propietarios, “la vivienda” de los administradores y “el cuartel” de los trabajadores (elemento señalado por Zuluaga, 2008)

A una estructura social con tan débil “*tejido social*”, se adiciona la fragilidad de “sociedad civil”, resultado de la escasa representatividad de los gremios, particularmente las en el sector platanero.

Un país lleno de Asociaciones, y ninguna trabaja. En el Quindío hay más de 14 pero c/u con 7-8 socios (SG:19). El grupo es muy pequeño, de 800 fincas plataneras apenas estamos 22 (EJ:30). No les gusta meterse en lo político, lo gremial nunca se va a encontrar en Montenegro, aquí no solicitan nada a la Alcaldía (AP:20).

Con la crisis cafetera declinaron de los Comités Departamentales y municipales de cafeteros; hoy ya Montenegro cuenta es con sub-comité. Las UMATAS han restringido su accionar. Opera la Secretaria de Agricultura y organismos delegatarios del orden nacional (SENA, ICA, representantes del Ministerio de agricultura) que intentan ser más técnicos y responder por políticas más generales. Pero entre los entes propiamente políticos, a nivel regional y local, (partidos y administraciones regionales y locales) es manifiesta la ausencia de una concepción y una voluntad política respecto al Desarrollo Rural y de programas que den cuenta de las dinámicas agrarias, en lo productivo y lo social, tal como hemos procurado esbozarlo brevemente. Se revisaron los planes de desarrollo de la región y particularmente los del municipio de Montenegro y como principal conclusión se advirtió la invisibilidad o ausencia del sector rural, pese a que se depende básicamente del sector para la generación de riqueza y empleo.

Hay que canalizar recursos porque los municipios se desentendieron. En Montenegro no hay UMATA. Se la pasan montando y desmontando Secretarías de Agricultura. Necesitábamos una plata para BPA y no resultó la contrapartida municipal. Los pocos recursos del Estado se van en administración, le llega a la gente poco (EJ:30).

Los gremios y asociaciones de productores son poco representativos⁶², y desconfían y tienen poca credibilidad en el poder político regional, aunque procuran sacar beneficio de los escasos programas gubernamentales

⁶⁰ *En la finca pequeña encontraba a los dueños con los trabajadores, en festivales. Todo el mundo se conocía, habían manos amigas para prestarse servicios. Había más permanencia, a las fincas llegaban los administradores y echaban raíces, aquí crecían sus hijos. Había conocimiento del medio natural y social. Se acabó con los agregados y ahora las relaciones de trabajo se hacen esporádicas (HH: 4).*

⁶¹ *De acá se fue la gente que era emprendedora, colaboradora y cívica (EB: 19).*

⁶² *Musáceas la integran 9 asociaciones. 3 de Calarcá. La gente de cordillera es muy difícil porque son desplazados, de bajo nivel académico. La de Montenegro (Aproplan) reúne 17 socios, la de Armenia 15, la de Tebaida 10 (AP: 18).*

estructurando algunos proyectos⁶³. Entre el 2007-2008 operó el programa de “Alianzas productivas”, con acompañamiento de la U. la Gran Colombia- Seccional Armenia, consiguió conformar 9 asociaciones municipales, integradas en una Asociación Departamental (Musáceas), ofreció acompañamiento en asistencia técnica, creó un Fondo Rotario y articuló un programa de comercialización con una de las “peladoras” regionales (Plantun).

Musáceas es una organización de 2do grado, agrupa otras asociaciones. El Fondo Rotatorio da a cada afiliado \$3.500.000, recuperables si venden a Musáceas y Plantun (AP:1). La tendencia a partir del año pasado es la permanencia de los pequeñitos, que entraron al proyecto Alianzas Productivas del ministerio (SG:30).

A su vez los políticos locales o regionales sólo se interesan por manejar programas con un expreso interés clientelista, buscando reproducir su permanencia en el poder. Son ajenos a la concepción de programas de Desarrollo Rural Territorial (DRT).

Todo Alcalde o Secretario tiene su proyecto, llega nuevo y cambia el proyecto que venía, así estuviera dando resultado. Todo queda inconcluso y los productores incrédulos, difícil llegarles, son groseros con los técnicos. Esos proyectos son una perdedora de plata, porque los manejan los políticos en su interés de ganar votos (EH:23).

Los productores de la región, por su individualismo⁶⁴, la debilidad de sus agremiaciones y ausencia de sintonía y acompañamiento de la clase política regional, están expuestos a una competencia descarnada. Son las implicaciones que para el desarrollo económico regional y particularmente para un proyecto de Desarrollo Rural Territorial (DRT) tiene el débil “capital social” como una de las características regionales:

- Desarticulación entre el carácter predominantemente urbano del poblamiento de la zona y la dependencia de la economía rural.
- Preocupación política básica por acceder al favor político de unas bases electorales esencialmente urbanas y marginales, apelando a prácticas clientelistas y a la compra de votos.
- Falta de liderazgo a nivel local⁶⁵ y debilidad de las demás instituciones, particularmente las agremiaciones productivas.

“Antes había más calor humano, más sentido de pertenencia. Había más civismo, más respeto por la vida, menos vicios, menos marginalidad. Había más oportunidades. Ahora hay mucha más gente, nadie quiere hacer nada. Las

⁶³ En 10 años Aproplam gestionó los siguientes proyectos: 50 millones de Ired de solidaridad para impulso a los pequeños productores y se repartió en insumos: BPA (Buenas prácticas agrícolas), de capacitación, es lo que más ha gustado; proyecto de orgánicos para 17 socios, el súper fértil; Alianza para el Fondo Rotatorio, \$670 millones, UD entrega plátano para que puedan descontar y sacar (AP: 21-22).

⁶⁴ En el Quindío es donde más disociación hay. Aquí todo el mundo se cree genio y anda por su lado (SG: 35).

⁶⁵ “Se fue la clase alta de acá, la gente que era emprendedora, colaboradora y cívica” (EB: 17).

instituciones (Cruz Roja, Club de Leones, Damas Grises, Acciones Comunes, bancos) se vinieron a tierra. Sólo han aumentado el chance y las iglesias (EB:51,52).

- Individualismo y falta de responsabilidad social por las clases propietarias, que han aceptado su marginación del poder político.

“No hay Quindianidad. No hay dirigentes. Hay mucha desconfianza del que habla, porque resulta un avispa. Las instituciones trabajan con dificultad porque no hay sentido de pertenencia. Se presenta una idea y encuentra todo tipo de enemigos” (EB:52).

- Gran polarización social y casi una situación conflictiva que justifica apelar a la limpieza social.

“Cuando estuvo Roza José Serrano de comandante de policía patrocinó los grupos de limpieza (EB: 53). Los ladrones unos están en el cielo, otros en la cárcel. Empezaron a hacer batidas, uno no sabe si la policía o gente del barrio. Fue desapareciendo la gente, hubo quien limpiara (AG: 20).

El deterioro de la producción agrícola regional, por la pérdida de competitividad, derivará en una situación socioeconómica regional más preocupante. Dada la manifiesta falta de “capital social”, parece evidente que las tareas a abocar en la región no solo de carácter productivo o económico económico, se requiere de urgentes tareas para restaurar el capital social, como pre-requisito para emprender las tareas indispensables en la búsqueda de la competitividad, según lo postula el DRT. Entretanto, ese capital social es bien diferente en Risaralda y Caldas, que operan como competidoras para el plátano.

En Risaralda hay espíritu más empresarial, en el Quindío el café dejó una cultura complicada (EJ: 29-31).

A propósito de la importancia del plátano en la producción agrícola nacional, como elemento de referencia para entender la competencia en los mercados, incluimos en el **Anexo C** aspectos de los señalamientos contenidos en el Acuerdo de Competitividad (2002).

4.8 CONTEXTO, CONDICIONES DEL SISTEMA PRODUCTIVO Y LA COMPETITIVIDAD REGIONAL: a manera de conclusión

En lo que antecedió remarcamos aspectos del contexto regional por su incidencia en la competitividad del renglón, ante la emergencia de nuevas zonas productoras.

Los futuros departamentos plataneros serán Cauca y Caldas. Acá entró el Moko y el turismo. El plátano pasó a la cordillera, porque en el plan la tierra vale mucho (SB: 39).

De las características naturales, suelos y oscilación de temperatura, se deriva que la ventaja básica de la producción del Quindío es su calidad organoléptica y la

oferta permanente, sin grandes picos y bajas⁶⁶. Ese tipo de producción, con buenos manejos de cosecha y poscosecha, ha permitido que el plátano de la región se posicione como el de más calidad a nivel nacional.

Pero la altura sobre el nivel del mar y la luminosidad, aunque reducen la incidencia de enfermedades (Sigatoka), influyen en una menor productividad regional, porque el ciclo de producción es más largo (17-18 semanas).

“En el Huila siembra y a los 10 meses da. En Sta. Marta a los 11. En Urabá a los 12, es el calor. Aquí en lo más caliente a los 14, 16 en lo más alto” (SG: 46) Allá empieza a parir a los 6-7 meses, aquí a los 14 meses, acá es muy frío” (E: 3).

Si la oferta ambiental otorga oportunidades en costos de instalación, adecuación y drenaje de suelos, la pendiente del terreno obliga a un manejo de las plantaciones como cultivo perenne, forzosamente manual, lo que eleva los costos de producción. Una producción atomizada, la frecuencia de lluvias, el relieve colinado y la cantidad de pequeñas corrientes de agua, favorece la expansión del Moko. Un relieve, de falso valle ondulado, sin grandes barreras naturales, frecuentes y drásticas oscilaciones de temperatura y pequeñas cuencas, favorece la presentación de pequeños pero intensos vendavales. Moko y vendavales son la gran amenaza de la producción regional.

Otra desventaja deriva del carácter atomizado de la producción, dado el tamaño de las plantaciones. Aunque existen unos pocos productores empresariales, hasta con 100-150 Ha., que han copado buena parte de los mercados especializados de las grandes cadenas y de la agricultura de contrato, gracias a su dominio de las “empresas peladoras”. Pero el grueso de los productores medianos y pequeños, por más que cuenten con una producción de calidad, deben acceder a mercados que, aunque cualificados, operan mediante una forzosa intermediación, lo que reduce las oportunidades de capitalización. Esta atomización y la ausencia de un “espíritu empresarial”, constituyen el principal obstáculo para penetrar los mercados de exportación, en que las ventajas recaen en Urabá y últimamente en nuevas regiones productoras, Caldas y Risaralda, con producción más empresarial.

La misma atomización de la producción, eleva los costos en cosecha y postcosecha, \$130-140 por kilo, incluido el transporte, según un comercializador. Últimamente, lo que era una aparente ventaja de la región, al contar con buenos medios de comunicación, se ha subsanado por una relocalización de la producción nacional del plátano, alrededor de los principales centros del consumo. Siguen saliendo de la producción cafetera áreas en Antioquía, Caldas y C/marca, y se dedican al plátano, han asimilado el paquete productivo Quindiano y ofertan un producto de similar calidad, con la ventaja adicional de su proximidad a Calí (sur del Valle y Cauca), Medellín (sudeste Antioqueño y Caldas) y Bogotá (C/marca).

⁶⁶ *La oferta sólo es constante en Valle, Tolima, Antioquia, Caldas y Quindío, es periódica en las Llanos (sin oferta en Marzo- Abril, Octubre- Noviembre) y la Costa (sin oferta entre Enero-Marzo y Octubre- diciembre). Ahí la variación de precios (Asahofrucol... 2002).*

En razón de la urbanización y el ordenamiento de los asentamientos en la región, incluso en los predios más pequeños, la producción Quindiana es una producción altamente salarizada, excluyendo algunas pequeñas áreas de la cordillera. Aunque los salarios de la región (\$85.000 semanales, para los trabajos menos calificados) son inferiores al de zonas competidoras como el Arriare, Urabá, Caldas, la alta participación de los costos salariales, a la larga hace menos competitiva a nuestra región frente a otras zonas productoras más de naturaleza campesina (Cauca, sudeste Antioqueño y algunos municipios de Caldas). A lo anterior deben agregarse consideraciones sobre la calidad de la mano de obra regional y la exigencia en el plátano de operarios calificados y permanentes.

En el largo plazo, en la región se hará imperativo intentar reducir la participación de los costos laborales y la urgencia de cambiar las relaciones de trabajo, garantizando más estabilidad, mejores salarios y prestaciones laborales, a la escasa mano de obra vinculada.

Pero, en nuestra opinión, la gran desventaja regional es la ausencia de un capital social. La región, por falta de concepciones empresariales, puede despertar tarde, cuando otras áreas productivas la hayan desplazado de los mercados nacionales y de exportación. Analistas conocedores de la situación nacional, insisten en que incluso en regiones campesinas de Antioquía, Caldas y Cauca, hay mayor disposición de los pequeños productores a la asociatividad, que los productores más empresariales de regiones como Caldas y Risaralda tienen mayor visión y responsabilidad social, que están más dispuestos a hacer una asimilación rápida de los nuevos paquetes tecnológicos y a apostar a objetivos de más envergadura. Mientras tanto el productor Quindiano se debate entre el individualismo y las oportunidades que le deparó un mercado que durante un tiempo fue poco competido, dado que entonces no existía la oferta nacional de un producto de similares características. Pero ahora los mayoristas de las grandes plazas pueden desplazarse hacia otras zonas productoras. Es una amenaza que se entrevé pero que no se analiza cuidadosamente.

En el cultivo del plátano tiene que comprometerse el Estado, los Alcaldes y todos. En Apia, el Alcalde ayudó a los negocios, los dejó organizados (SG: 48).

CAPÍTULO V

5. ORIGEN DE LAS INNOVACIONES PRODUCTIVAS

Foto 3: Visión de la hoya del Quindío: solo plátano. Armenia al fondo



Fuente: el autor, Armenia, 2010

INTRODUCCIÓN: Acerca de la especificidad de los cambios productivos de la producción regional de plátano, a más de la especialización y de su conversión en el principal rubro de producción en una buena cantidad de fincas, se hizo una reconstrucción de tipo etnográfico sobre las prácticas más usuales en las plantaciones que más se adecuan a las características del modelo regional. Esto ha sido presentado en el **Anexo E**, del que se extrae que además de manejarse como explotación de tipo perenne, que implicaba un nivel medio de densidades de siembra, los principales cuidados estriban en la búsqueda de la calidad del fruto, gracias a la fertilización periódica, el desmane, el embolse. Este cuidado debía complementarse con especial atención a la cosecha (corte regular y periódico) y en la post-cosecha (excesivo celo en el transporte, selección, lavado y acarreo). Atención que se reforzaba con el escrúpulo en la prevención y control de la sigatoka, el moko, la llaga, el picudo y los nemátodos. Todas esas búsquedas fueron jalonadas por la diferenciación y especialización en las formas de comercialización, y se apuntalaban con la especialización, selección y retención de la mano de obra. Al integrar este conjunto de elementos, resultó un modelo productivo en el que tan decisivo como la aplicación de insumos (fertilización y fumigación) fue el esmero en la programación y supervisión de las prácticas culturales. A diferencia de otros sistemas, la producción regional de plátano se caracteriza por lo perenne de las plantaciones, la oferta constante del producto, la búsqueda de un producto de especial calidad y la intensidad en el uso de mano de obra. Para distinguir esos elementos diferenciales se procuró hacer comparaciones con la producción en otras regiones campesinas y en Urabá y el Ariari, según se visualiza en el **Anexo D**.

En base del anterior supuesto y para explicar el origen de las transformaciones, sugerimos que cambios sociales como las transformaciones productivas suelen ser multi-causales, al resultar de la convergencia de una multiplicidad de procesos y actores, aunque ciertamente ciertos actores o procesos pueden tener más incidencia que otros. Por esto trataremos el asunto a partir de explorar cuatro versiones diferentes, proporcionadas por los entrevistados, acerca de la manera cómo se desataron las transformaciones en la producción de plátano:

1. Acción institucional, por las tareas desplegadas principalmente el programa de diversificación cafetera el café, complementada con la investigación y transferencia del Comité de Cafeteros en alianza con el ICA, y las acciones del SENA, la Secretaría de Agricultura y las UMATAS;
2. Innovaciones realizadas por productores empresariales innovadores;
3. “Ajustes” y adaptaciones realizadas permanentemente por el conjunto de productores que luego habrían de difundirse;
4. Acción de Asesores Profesionales y de Casas Comerciales, procedentes desde el Urabá.

Según nuestras indagaciones daremos cuenta de la importancia que atribuimos a cada fuente.

5.1 RÉPLICA DE LOS PROCESOS BANANEROS: HERENCIA DE URABÁ

En tecnificación y producción, el plátano parece un hermano menor del banano⁶⁷. Pero ni las enfermedades, los ciclos de producción, las variedades cultivadas y por ende la productividad, tienen semejanza. En plátano un racimo de más de 15 kilos es muy bueno, en banano suele superar los 30 kilos; las enfermedades son diferentes; el banano es más rústico y menos exigente en suelos, no se afecta por el Moko pero sí por el “Mal de Panamá”, las raíces son más profundas y es acuoso. Los ciclos productivos también son diferentes.

“Se cree que es como manejar banana, son cultivos diferentísimo. El banano es aguantador y el plátano es muy débil como planta, muy poquito de raíz, necesita mimo. En plátano hay déficit de semillas y técnicas (SG-37).

Históricamente, por ser un renglón de exportación, el banano tuvo una temprana tecnificación. Entretanto el plátano era un renglón irrelevante en los mercados mundiales, se orientaba exclusivamente a “*mercados autóctonos*” y no a las poblaciones sajonas o germanas. Debíó esperarse a que las multinacionales del banano se interesaran en exportar plátano, buscando optimizar su capacidad instalada de acopio, transporte y comercialización⁶⁸. La demanda de insumos en el banano atrajo tempranamente a las multinacionales de agroquímicos, mientras que la atención a la producción de plátano, orientado al consumo nacional, se relegó

⁶⁷ Comparativamente es mejor negocio el banano que el plátano, hay racimos de 40 k, a \$300. Pero el mercado se satura fácil, y más el Gross Michel, el autóctono, muy delicado y con muchas azúcares. El Cavendish de Urabá es muy insípido, pero más resistente (JM: 3).

⁶⁸ Las bananeras ganan plata es exportando plátano, nunca se lo han dicho a los plataneros (SG: 37).

bastante tiempo. Inicialmente, al pensar en las exportaciones, la Federación de Cafeteros pensó más en impulsar la producción del banano Gross Michel y no en el plátano.

Así, se cuenta con una explicación parcial al por qué el tardío interés por el plátano por parte de las empresas productoras de insumos, fertilizantes y plásticos, las que sólo hasta los 90s pusieron atención al plátano de la zona cafetera, parcialmente motivados porque a raíz de la crisis social de la zona bananera algunos empresarios y técnicos antioqueños se trasladaron al Quindío⁶⁹. Tampoco es anecdótico, según lo cuenta un actor del proceso investigativo, que la decadencia de la producción nacional de cacao, importante materia prima en la producción mundial de confitería, con ingerencia de las multinacionales y la agroindustria, derivara en “la migración” hacia el plátano de los investigadores que se ocupaban de aquel renglón, para que entonces se inicie la investigación científica en plátano.

“Los investigadores de cacao en el ICA pasaron a plátano, cuando el cacao se acabó por precio, porque se rigió por precios internacionales (SG: 20).

Sin preverlo, corroboramos anotaciones de Piñeiro y Trigo (1983), que al explicar el cambio técnico en razón de los “factores institucionales”, muestran que las producciones de pequeños y medianos productores, destinadas al mercado nacional de bienes básicos, no logran posicionarse institucionalmente en las políticas investigativas y que -por ende- el desarrollo de alternativas tecnológicas en estos renglones productivos siempre será tardía, dado que la avanzada en la investigación casi siempre se orienta a los productos de exportación y de agricultura empresarial. Se comprende por qué debió esperarse a la década del 90 para comenzar a hablar de la tecnificación del plátano.

5.2 LA INNOVACIÓN INSTITUCIONAL (OFERTA TECNOLÓGICA DE CORPOICA, EL SENA, UNIVERSIDADES, UMATAS)

Dentro de las hipótesis recurrentes respecto al origen de las innovaciones en plátano se suele destacar los trabajos del ICA-Comité de Cafeteros, liderados por Silvio Belalcázar, en la demostración, capacitación y apoyo financiero a la investigación y en las propuestas de transformación productiva que se podían derivar de la investigación. Pero esa versión es controvertida por los productores en aspectos políticos y técnicos.

A las entidades les hizo falta protagonismo. Las Secretarías son muy endeble, en Montenegro no existe Umata. Lo de la asociación no ligo, El gobierno ha querido llegar con programas pero falta acompañamiento. Agrocadenas?, eso no llega, tiene mucho de teórico. Vamos a reuniones de la cadena y no pasa de carreta. Cuando los vendavales que prestaban al 0.5%. Ha tocado solos, muy individualmente (JM: 32).

⁶⁹ Desplazamiento de agrónomos que les toca salir de la zona (SG: 29).

En lo que corresponde a programas estatales se destacó atrás el tipo de acogida que entre los productores tuvo el programa de diversificación, pero lo que más se resalta es que a partir de 1997 -cuando se aceleró el cambio a otros cultivos- el Comité sólo se entendía con café.

El mayor despegue se debe a los particulares, Porque el crédito se fue acabando. El Comité de Montenegro pasó a ser subcomité, la gente fue saliendo por la variedad y por mano de obra. Se pasaron a plataneros (JM: 14). No hubo acompañamiento investigativo, todo quedó de cuenta de nosotros, hasta darnos la pela y saber que nos equivocábamos. Estábamos desprotegidos institucionalmente. Faltó quien regulara las cosas, aquí cualquiera llega con una moda y la impone (JM: 27).

Desde el punto de vista técnico hay reparos a la forma como se orientó el proceso investigativo: excesivamente centralizado en la dirección del proyecto⁷⁰, los temas seleccionados más que a las reales necesidades de los productores respondían por las inquietudes derivadas del área de formación especializada de los directores, y no se otorgó reconocimiento a quienes efectivamente desarrollaban o sabían del tema. Esos señalamientos son convergentes con la crítica que Misas y Henao (1986) hicieron de la investigación institucional en esos años.

Había un choque cultural en lo que apreciaban los del CIAT y lo que interesaba al productor, que sabe qué puede servir y tienen una guía para el investigador" (SG: 40). Libros de Corpoica, muy bonitos y que nadie los sigue (SG: 21).

Se destaca que en un principio la orientación de las propuestas investigativas no coincidió con los problemas que los productores abocaron en el esfuerzo por posicionar el renglón⁷¹. Sin embargo en momentos posteriores, los aportes de aquellas investigaciones, en aspectos sanitarios y de manejo, marcaron las pautas para ajustar las prácticas, pero esto fue en una fase posterior, cuando más que atender la calidad, la preocupación se centraba en aspectos de intensificación de las plantaciones, una vez se había posicionado el producto y el procurar intensificar repercutía en aspectos sanitarios (tramperos, lotes con Moko, tipos de fertilización, importancia de la hoja en el peso del racimo y el llenado de los dedos, importancia del deshije en la intensidad del "retorno"). Así que el impacto de las investigaciones se difirió en el tiempo, no lideró inicialmente el posicionamiento de la producción.

En los trabajos de Belalcázar están los conceptos: hablaba de altas densidades. Mucha cosa que nunca se puso en práctica (NG: 15).

La investigación inicialmente se orientó a la producción de semilla, métodos y densidades de siembra, fisiología vegetal, nutrición y alguna investigación sobre canales de comercialización. La disponibilidad de semilla fue inicialmente una

⁷⁰ Hubo mucha plata en investigación. La manejó Silvia Belalcázar. Hay quejas de que quien no estuviera en la gallada no salía; hubo gente que está en los libros y no investigó. No fue Belalcázar él que hizo la investigación, fue Lescott, Arbeláez. Llegó un fisiólogo: que toda la plata de la investigación había que dedicarla a la fisiología. Si yo fuera nematólogo la plata debía ir para nematología (SG: 20,21).

⁷¹ No era una investigación participativa, que los trabajadores entiendan qué hacían los otros (SG: 40).

limitante, pero –infortunadamente- no se avanzó en la investigación sobre variedades resistentes al Moko y a los vendavales o aptas para la obtención de harinas industriales; se asumió que la producción debía hacerse con Dominico-Hartón que encontraba aceptación en el mercado, se descuidaron los ensayos con el Dominico, el Pelipita y Cacacho.

La semilla es lo básico. Hay mucha diversidad genética en el plátano. De DH hay 7 variedades, el DH de Viota tiene más de 60 líneas. Si el racimo es chiquito no significa que el hijo tenga que ser chiquito, puede ser manejo (SG: 42).

No todos los resultados de la investigación especializada redundaron en propuestas concretas de manejo.

Me preguntan con qué se come eso que le metieron a la investigación. Los que sabemos conocemos que hay que meterle la plata al Moko y la producción de semilla. El problema es que los sabios no saben sino opinar (SG: 21).

Fue secundaria la atención a las alternativas de mercadeo, prácticas de manejo cultural, calidad y acabado de la producción, aspectos que marcaron el derrotero de los cambios que se emprenderían. El principal resultado de la investigación institucional fue sugerir las “plataneras intensivas”, de 2 ó 3 colinos por sitio, hasta 3.000 plantas por Ha, apuntando a incrementar decisivamente la productividad, pero sin considerar la calidad, el resultado fue que hasta el 70% de la producción resultó de 2da.

El interés por transferir aquella investigación se concretó en la edición de dos “manuales de producción” publicados conjuntamente por el ICA y el Comité Departamental de Cafeteros del Quindío⁷² De su lectura se extrae la existencia de vacíos sobre los aspectos en torno de los cuales -según la historia real- giraron las principales preocupaciones en la tecnificación: el embolse, las fertilizaciones, la regularidad de las prácticas, la poscosecha. Incluso, tal vez por el excesivo respeto a los paradigmas en que se encontraban adscritos, se recomendó el manejo del plátano como monocultivo- limpio.

En momentos posteriores cuando el plátano ya cogió auge, los productores volvieron a urgir por la asesoría del ICA en lo sanitario. Igualmente otras entidades –que no los investigadores- recogieron aspectos de las prácticas implementadas por los productores, las sistematizaron y divulgaron ampliamente. Particularmente el SENA y las UMATAS, reconociendo la necesidad de contribuir ya no a la innovación sino a la transferencia, se han valido de las experiencias exitosas de los productores y rediseñan sus “parcelas demostrativas” según el acumulado de experiencias de la producción regional.

El SENA y el ICA entraron después, hace 8 años. Han trabajado en difusión, aprovecharon lo que nosotros teníamos, no se hizo investigación. JICA apoyo muchos cursos del SENA (SG: 30). Intentamos asociarnos y pedimos

⁷² (Mejoramiento de la producción del cultivo de plátano; ICA-Comité-Ciid-Inibap, 1994. Tecnología del eje cafetero para la siembra y explotación rentable del cultivo del plátano; Corpoica-comité-Ciid-Inibap-Inpofos, 1996).

intervención de Corpoica y el SENA. Nos faltaba inducción, queríamos formarnos, mejorar, buscar una alternativa al café. Éramos muy empíricos, copiábamos lo que hacían los Londoño a quienes les iba bien. Necesitábamos bases, cómo manejar enfermedades (JM: 15).

Una vez -después del 2000- el plátano cogió auge y se convirtió en el renglón neurálgico de la producción regional, fue diferente la relación entre las entidades y los productores y es otro el proceso de definición de los problemas de investigación. El ICA y el SENA orientaron su acción a responder por las demandas de métodos en poscosecha y sanidad, pero como resultado del reconocimiento a la importancia regional del renglón.

Las reuniones eran un alegato. Venía el ICA a coger proyectos. Eso se acabó, hay un Consejo con todas las entidades, agroindustria, trabajadores, transportistas. Se dice pa' dónde va la investigación (SG 41) El SENA con Buenas Prácticas Agrícolas. El ICA, el Dr. Galindo le ha puesto muchas pilas. Los productores apoyamos porque el ICA no tiene cultivos, nos volvimos aliados (SG: 34).

5.2.1 ACCIÓN INSTITUCIONAL EN PRO DE FORTALECER LA CADENA PRODUCTIVA

La acción institucional en la última década se ha dado una manera diferenciada. Según lo anotan los productores fue importante la acción del SENA en la sistematización de las prácticas de post cosecha y más recientemente en los cursos de empresarización con la metodología de Buenas Prácticas Agrícolas, con programas cofinanciados con los municipios a los que infortunadamente éstos no han respondido. El ICA se centró en programas de control sanitario, que por inconciencia de los productores son más percibidos como acción policiva y no de control y educación.

De otra parte la Secretaria de Desarrollo Departamental y el programa Cadenas Productivas del Ministerio, han acompañado procesos organizativos, particularmente el de Fedeplátano y la creación de las Alianzas productivas: **AEXA**: alianza exportadora agroindustrial; **ASOLUTOS, MUSA CICOLSA** (Valle, N, 21/04/2004). Estos programas incluían pequeños Fondos Rotatorios y asistencia a los pequeños productores federados, pero principalmente atendían a la integración de esos pequeños productores en los mercados institucionales y en los contratos de comercialización con las peladoras. Una actividad decisiva, reconocida por Fedeplátano, fue el empeño del Ministerio en que las entidades y los productores concertaran los programas de investigación y de extensión. Así mismo, en diferentes momentos, desde el gobierno nacional se acompañó los esfuerzos de comercialización y exportación, principalmente con las iniciativas de creación de empresas comercializadoras hacia los 90s y por parte del programa de diversificación y últimamente en los intentos de exportación de asociaciones como APROQUIM. Desde comienzos de la presente década, según se recoge de las notas de prensa los principales esfuerzos se centran en la promoción de las exportaciones y la posibilidad de incrementar la incidencia de la agroindustrias.

Con este propósito se concitó una acción Inter-institucional: *"Risaralda anuncia la creación de un centro integral de logística" (2010).*

Es notorio que en los últimos años la dinámica de la producción, se ha diferenciado en los departamentos del eje cafetero; mientras Caldas y Risaralda es mayor el crecimiento de la producción y se ha incidido más en la exportación y el crecimiento del renglón, *23.000 Ha en Caldas; 211,77 Ha en Risaralda (Casa Nariño, 8/04/2005).* Esto puede obedecer a las diferencias de capital social entre los departamentos y particularmente a un mayor compromiso de las autoridades regionales.

Se extrae que desde el comienzo del milenio la acción institucional se ha orientado por la concepción de las agro-cadenas y los acuerdos de competitividad. Las instituciones no han permanecido inactivas, pero en todos estos años, particularmente en el Quindío, los logros respecto en la exportación regional, participación de la agroindustria y la consolidación de organizaciones, no parece notable. Particularmente, los productores entrevistados reconocen el accionar de algunas entidades, pero no consideran que su acción haya sido decisiva y que cubriera a un grupo significativo de productores. Valga resaltar que las autoridades municipales son las que han permanecido más ajenas a esta dinámica.

5.3 LOS INNOVADORES EMPRESARIALES⁷³

Inicialmente la tecnificación se vio por particulares. No se contaba con entidades. El ICA lo tenía en el CIAT y no lo trajo acá. El ICA es reciente en programas de plátano. Comité e ICA hacían investigación pero lo tenían como cultivo secundario en barreras (WS: 30)

La tecnificación se dio por la parte privada. Personas que encontraron que la zona era óptima, inversionistas, no más de 10. Después hubo mucho copiar. Los comentarios se riegan muy rápido: que fulanita le hace de todo, embolsada, no se le ve una hoja seca, vende racimo al doble. El chisme y la envidia son importantes. Un día llegó a la plaza una luv con 35 racimos, cuando llegaba con 55-60 y "lo bautizaban" por \$150.000, ese señor pidió a \$400.000. Decían: lo que es la tecnificación! Hay que mejorar, vea el color, el grosor, el tamaño (WS: 30-31).

El plátano no era negocio. Los plataneros mejoraron a raíz de la aparición de unos embolsados en Pueblo Tapado. Un Quindiano lo trajo de Urabá, cogió un lote del papá y embolsa. La bolsa da llenado, peso, se vende fácil (WS: 16).

En los programas de diversificación habían comprometido significativos créditos algunos grandes propietarios, que en cierto momento no supieron qué rumbo tomar⁷⁴. Acudieron a un asesor de explotaciones bananeras en Urabá y el Magdalena⁷⁵, con referencias sobre la producción de musáceas en todo el mundo y especiales vínculos con Thierry Prescott⁷⁶ y los trabajos del CIAT y de la Red

⁷³ Se presenta la sistematización de las versiones de Silverio Gonzales R y Jairo Mejía, a quienes los productores reconocen mucho protagonismo en este proceso.

⁷⁴ *A los R. los conocí en planes de diversificación del Comité y que quebraron a más de uno. Tenían 100 cuerdas y debían más de \$500 millones. Vi los intensivos, aconseje bajarles población (SG:27)*

⁷⁵ *Los asesoraba Silverio que trabajó en Urabá. Fue el primero que llegó con cierta tecnología y hubo gente que le jala (JM:10).*

⁷⁶ El mayor experto mundial en musáceas.

INIBAP-LAC. Fue el agrónomo Silverio Gonzales, que trabajo muchos años como manager de Hoechst⁷⁷, bajo la dirección de Wilson Piedrahita. Se organizó un grupo de 5 productores y se realizaron “*ensayos en finca*” para responder a necesidades y problemas previamente detectados.

Empezamos con A. L. en la Francia, y J. D. donde ahora son las Camelias, los R en la hacienda San José, los G de las Margaritas y L. P. Empresarios: los R. 100 cuerdas, los L. 120, J. 80. Lo hicimos con tecnología: monocultivo, control de Sigatoka, destronque, desmane, todo en bolsa (SG: 22-23).

Además de corregir la densidad de las plantaciones intensivas, disminuyéndolas, las primeras iniciativas se relacionaron con el mercadeo, buscando el posicionamiento económico del renglón. Ya que antes no se atendía la calidad pues había conformidad con atender mercados poco exigentes.

El plátano no era prioridad para el cafetero, era prioridad para el mayordomo y los comerciantes vivos, los mismos yuqueros. Llevaban el plátano el lunes y hasta el viernes volvían a sacar (SG: 22-23).

El grupo de empresarios indagó en los mercados, averiguo sobre el comportamiento de los consumidores en las grandes ciudades y en las grandes cadenas, a efecto de crear empresas comercializadoras.

Armenia Oro, Fruquin, Special. Cada finca tenía su sticker (SG: 9).

Se detectó que se ofrecía un plátano con apenas 250-300 g. de peso, pese a que puede alcanzar 700 g. Se recayó en que había mucho descuido en su presentación, que se exhibía aporreado y mugriento, razón por la cual era el último producto de la canasta familiar en adquirirse, al no existir ninguna expectativa respecto a su calidad. Se comprendía la poca atención otorgada a los procesos de cosecha (edad y forma de corte) y poscosecha (clasificación, empaque, transporte) pues no importaba el llenado, color, aporreaduras y manchas, resultantes del corte y transporte, lo que a su vez influía en una rápida maduración del fruto. La producción se acarrea en racimos, sin clasificación y miramientos por la presentación. La fruta llegaba maltratada a los centros de distribución y se asumía como otro entre muchos productos de la canasta familiar. En lo sucesivo se apostó a dar “*agregación de valor*” al producto, gracias al manejo de la calidad.

En supermercados los productos más feos eran plátano y yuca, con tierra, manchados, Las señoras era lo último que compraban. El lunes había buena venta, pero el martes estaba feo. Dijimos hay que corregir, poner todas las días, que llegue fresco y sin mancha. Llevar una turbada diaria aunque fuera menos eficiente el transporte (SG: 22).

Se advirtió que además de básico en la canasta familiar, el plátano era un “*bien commodity*”: que en las estrategias de mercadeo sirve para dar reconocimiento a

⁷⁷ Multinacional que creó un herbicida no sistémico, el Finale; además del Verosol, el Geraplan, la Amitrina, selectivos para plátano.

ciertos distribuidores, pues su oferta y precio son referentes respecto a las condiciones de un establecimiento (casos del arroz y la papa), los consumidores compran en estos almacenes siempre y cuando haya una oferta suficiente y barata de esos bienes, sin atender a si en los demás productos esos comerciantes obtienen ganancias diferenciales.

Propusimos que nos alquilaran un salón: Pero el plátano era commodity: cuando no se encuentra plátano y arroz barato, dicen que este supermercado no sirve (SG: 22-23).

Se concibieron estrategias para estratificar el producto y elevar su precio. Se planteó que al ofrecer un producto de excepcional calidad, con buen peso, llenado, color y presentación, sería atractivo y despertaría la disposición a pagar un precio mayor. Se partió de considerar que un buen producto crea su demanda. Apostaron a la calidad y no a los bajos precios. Aventuraron la hipótesis de que dado el arraigo de su consumo entre los sectores populares, éstos estarían dispuestos a adquirir un producto de calidad a un mayor precio, dado que “*la comida es el único lujo que uno se puede dar*” (SG: 2).

Estos empresarios priorizaron las estrategias de mercadeo. El obstáculo fue convencer a los distribuidores. Encontraron eco en “La 14” y desarrollaron una especial alianza entre productores y distribuidores.

Era atrevido llegar con plátano al doble del precio. Apostamos que si no vendían al doble no nos pagaban. Colaboraron Jaime Henao y Jorge Herrera, gerente y jefe de compras de la 14. Los primeros en incursionar con un plátano de calidad. La empacada en bolsa evolucionó con Hugo Castiblanco, jefe de compras de Makro. Usamos Genapol para lavar, “colgaderos” para que los racimos no tocan el suelo. ¡Eso era verse bonito! (SG: 22-23).

Del compromiso por ofrecer un producto de calidad, se derivaron retos productivos. Se generalizó el embolsado, el desmane⁷⁸ y la fertilización, para garantizar el color, llenado, tamaño y ausencia de picaduras en el producto.

Era la primera vez que se embolsaba plátano en el mundo, Hace 18 años se trajo la bolsa. Las primeras bolsas fueron de banana de 80 cm, ahora son de 1m. Se me ocurrió embolsar por la calidad (SG: 22).

Además debía conocerse la época óptima de cosecha (semana 19, cuando se embolsa en bellota) e idear los manejos en poscosecha y el transporte hasta los embarcaderos, se diseñaron “colgaderos”. Se consiguió ofrecer un producto desmanchado, previo lavado con “champús”. El acarreo se convirtió en una labor profesional procurando que al transportarse no hubiera descarrilamiento y los plátanos no se golpearan. Se le ahorra a los distribuidores la clasificación y el empaque, ahora realizado “in situ”, sirviéndose de canastillas o bolsas, a cuyo

⁷⁸ *El desmane lo traje al plátano. Traje el despunte, convencido que después de los 1.000 ms, la Sigatoka se controla echando comida y no con fumigaciones. La fertilización estaba aquí errada (SG: 26).*

efecto se adelantaron ensayos en colaboración con el SENA, llegando al uso de bolsas de 5,10, 20 Kg.

Hicimos trabajo con el SENA: con polietileno de baja, media y alta densidad. Una bolsa ajada, opaca, de rollos, dio más duración en verde (SG: 14-15).

Como la significativa participación del costo de transporte, hasta un 20%, se duplicaba con el retorno de las canastillas, hubo que prescindir del procedimiento y optar por los “despachos en arrume” de gajos o dedos, también preferido en las centrales y una alternativa técnica para evitar las aporreaduras si queda bien arrumado. En negocio de centavos el costo de transporte puede ser clave en la competitividad, especialmente cuando no hay la posibilidad de retornar a las zonas de producción con carga garantizada.

“Los Ch...no querían entrar en superficie, entraron cuando se quitó la canastilla (SG:18).

Para responder a estos retos técnicos se valieron de experiencias previas en el banano, pero también hicieron ensayos locales. De la experiencia bananera se conocía que el “desmane” incidía en el peso de los dedos. Se introdujo el embolsado bananero, pero con bolsas de 0.8 m, color azul,⁷⁹ posteriormente se ensayó la introducción de una bolsa de mayor diámetro (1m) y otro color, el verde, apostando al efecto de una menor refracción de los rayos solares.

Traje de Urabá el embolsado y el desmane. Quería saber cuánto se perdía por desmane. Investigue y vi que no afectaba peso y aumentaba la calidad (SG: 26). En banano nunca habíamos evaluado bolsas de color. Evaluamos 20 colores, cuál bolsa era superior. La verde produce 0.9 kilos más. En el banano es azul porque en el estándar mundial la azul es tratada. Rompimos paradigmas, aquí se encuentra azul sin tratar (SG: 22-23).

Fue decisiva la formación de operarios, para alterar las prácticas convencionales en el manejo en plátano.

Había tecnología y un equipo de trabajo. Hicimos también gente: embolsadores, gente que supiera deshijar. S. José se convirtió en una escuela de operarios. Un pelado que estuviera 5 años con nosotros se volvía agregado, cuando antes tenían que ser viejos (SG: 24).

Lograda la calidad y la presentación del producto se alteró radicalmente su forma de comercialización. Se descartó la venta por racimos y se vendió exclusivamente por kilos. Pero vendía por kilos quien ofrecía un producto de calidad, quien embolsaba y cosechaba oportunamente.

Lo que tecnificó fue voltearlo a kilo. Ya no vendíamos en racimo porque perdíamos el esfuerzo. La gente vendía a \$2500 y nosotros a \$9000 (SG: 27).

⁷⁹ *El embalse realmente sí adelanta. El verde adelanta una semana, una semana en plátano es mucho (SG: 17).*

En la medida en que en los principales centros de abasto conocían ese plátano exigían que la producción proveniente del Quindío tuviera esas características. La posibilidad de mejor comercialización forzó a los demás productores a adoptar sistemas de producción similares.

Ya no compran sino embolsado, pagan \$1000-1500 por debajo. El precio obliga, toca hacerlo (OR: 19).

Este grupo de empresarios innovadores que jalonó estas iniciativas tuvo gran éxito económico. Se especializaron en plátano y posteriormente intentaron incrementar la producción replicando agresivamente técnicas del banano. Ensayaron sistemas mecanizados (cableado), riego, y particularmente prácticas de la revolución verde (frecuencia de fertilización y aplicaciones de fungicidas con avión) propios de aquel sistema. Además constituyeron comercializadoras y arrendaron tierras, buscando concentrar la producción. A la par de su asociación, integraban la producción tecnificada con el acopio y operaban en un mercado inexplorado, accediendo a significativas rentabilidades.

Los que criticaban, se vinieron para acá. Empezamos a arrendar tierras, ¡en esa quiebra del café! 5 empresarios, que se convierten en foco. L. P. era la generala de más avanzada. Que había que tener riego, hicimos préstamo de ICR para 100 cuerdas de riego. Empacadora, cableado. Empezamos a entrar los supermercados, teníamos que impulsar, fuimos a fincas grandes a asesorar e ingresarlos como socios. Agrandamos el negocio (SG: 27).

Prontamente su experiencia se conoció en la región y otros productores con aceptables recursos procedieron a imitarlos.

Tecnología generada por 5 personas que no fuimos egoístas. La gente copiaba y copiaba mal. Los recibíamos y les hacíamos charlas. Esas giras servían para robar trabajadores (SG: 44).

Espontáneamente se originó un proceso de extensión tecnológica. La “envidia”, la imitación, las redes sociales entre los productores –ojala organizados⁸⁰-, se evidenciaron como decisivos dinamizadores del cambio productivo.

La política de irradiación de tecnología se hace más por envidia que con plata. Esas fincas eran la envidia de todo el mundo. Iban donde un trabajador que trabajara con nosotros y nos lo robaban. Así se empezó a irradiar. Es lo mismo que está ocurriendo en Caldas, se están llevando a trabajadores del Quindío (SG: 24).

Algunos de los empresarios que participaron en este proceso se involucraron un poco antes de la crisis cafetera, motivados por los proyectos de diversificación y porque también buscaban alternativas a la crisis de “las pepas” (cereales). Nuestros informantes cuentan que el cambio se inició hace aproximadamente 18 años y que algunos eran empresarios Pereiranos que buscaban alternativas a la producción de sorgo y soya. Pero la “segunda generación” de plataneros tecnificados, imitadores de esta experiencia, lo hicieron acuciados por la crisis cafetera.

⁸⁰ Más que las “redes sociales” formales en este caso fueron operativas las relaciones sociales y familiares de los productores.

La creímos fácil, por que el cafetero era facilista. Nos metimos al plátano y nos metimos en un lío grande. Huyendo del café, como un albur, a ver qué pasaba (JM: 15).

La siguiente generación de plataneros, aunque inicialmente actúo como simple imitadora, después generaría otra particular dinámica de cambio. A la par que imitaba acudía a otras fuentes de información (trabajadores con experiencia en los nuevos sistemas, técnicos, casas comerciales) y principalmente adelantaban sus propios ensayos. Sucesivamente se presentaron nuevas generaciones de imitadores que combinan su experiencia o tradición con las técnicas que imitaban parcialmente. La principal dificultad estribó en la inserción en canales de comercialización que garantizaran rentabilidades aceptables. Se presentan sucesivas oleadas de nuevos productores especializados en plátano, los últimos serían los productores de cordillera. Poco a poco el proceso se fue generalizando. En el interregno fue forzosa la presencia de los entes e instituciones que trataban de responder tanto a la crisis cafetera como a la dinámica ya desatada por el cambio regional en plátano. Inicialmente hizo presencia el ICA, luego el SENA, la Secretaria de Agricultura, las Universidades, cada una con ofertas diferentes.

5.4 ACCIÓN DE LAS CASAS COMERCIALES Y LOS ASESORES TÉCNICOS: EXPANSIÓN DEL MODELO URABEÑO.

Urabizamos el Quindío. Era una moda y todos entramos en ella por la necesidad, estábamos saliendo del café y vinieron los de Urabá, nos reforzaron y metieron unos cuentos grandes (JM: 25). Los mejores plátanos que nunca habían visto en Urabá y decían que sabían de plátano (SG: 30).

La relativa paz en la región durante estas décadas, comparada con la violencia del Urabá, atrajo a algunos inversionistas Antioqueños y a asesores procedentes de Urabá quienes transplantaron las prácticas del modelo bananero.

Dueños de Medellín que tienen finca bananera en Urabá, vinieron a exportar plátano, los asesoraba Gallego, perdieron como \$100 millones. Tenían fincas arrendadas y compraban fruta. Empresarios Antioqueños son S y G que lleva como 10 años. M que siembra por acá en el Caimo (E: 6).

De igual tenor fue la llegada de empresas de insumos y de casas comerciales que en la medida en que la producción platanera se extendió en el Quindío encontraron campo para su actividad. Asesores y Casas Comerciales impulsaron las fertilizaciones y fumigaciones periódicas, casi mensuales, ilusionando a los productores que con la réplica exacta de las prácticas del banano redundaría en productividades semejantes a las de aquel renglón⁸¹.

Gente que se dedicó a abonar como si fuera banano y se fue en vicio. Hubo fincas que se metieron en el programa Urabá de abono mensual, las matas grandísimas y el racimo pequeño (SG-47). Detrás del mercado del plátano vino

⁸¹ *Es más chiquito si abono en exceso que si abono en defecto. Ocasionó bloqueo, sube el Ca y baja el B. El banano exige más abono porque es 80 ton/ha, en plátano 20 ton. Que mejor tecnología Urabá, no me parece, llevan 50 años con lo que recomendaron los gringos (SG: 47).*

un mercado de productos. Que esto es bueno para esto. Echaban todo lo que decían que era bueno. Ud. está tecnificado cuando ya no le dan cachucas (SG: 30).

Fuimos esclavos de los mostradores. Nos hemos sacudido un poquito. Mantenía camisetas y trabajaba para ellos. Los agrónomos tenían conexión con las Casas, i Te casas con una Casa y trabajas para ellos, todos los días exigen más. Consiguen tu celular, te llaman. Me costó salirme de eso, pensé que si no "echaba" me acababa. Lo de las fertilizaciones fue un cuento bravo. Lo de Urabá fue tremendo (JM: 34).

Estos agrónomos y asesores técnicos se empeñaron en convencer a los propietarios que con sólo replicar su modelo serían exitosos. En algunos casos se hicieron a la administración de plantaciones y trajeron operarios de Urabá⁸².

Una compañía de agrónomos trajo personal. Empezaron a amarrar plataneras, a deteriorarlas con piola y bolsa. No hubo acompañamiento. Aquí cualquiera llega con una moda y la impone (JM: 35).

Nací en Turbo. Este barrio se llama "Nueva Urabá". Llegué haciendo contratos de deshije. Llevo 11 años. No imaginaba que hubiera tanto plátano en el Quindío. Un hermano lo trajo especialmente un señor de Urabá a administrar. Nos fuimos viniendo, somos 6 acá. Tengo prestigio y hago publicidad, asesoré siembras. La gente acá saca cantidad y no calidad, tienen sus costumbres y están errados (E: 5).

No se sabe si por lo oneroso de los contratos o por los desajustes del modelo, la experiencia sólo duró poco tiempo, 1-2 años, y algunos asesores retornaron a sus regiones de origen⁸³.

Antes del terremoto; de Urabá llegaron agrónomos que se comieron el Quindío, Metieron cosas que no necesitábamos. Queda 1 de los 7. Ponían el agregado, hacían contrato de manejo, empezaron a mecanizar. La gente perdía el control de la finca. No duró mucho, año, año y medio. La gente se devolvió, venían a explotar (JM: 36).

Esta fase de copia de un modelo que se cree más avanzado, en el afán de obtener prontas y altas rentabilidades, que corresponde a lo que en la caficultura London (1989) denominó "estética tecnicista".

Trasladaron la tecnología sin ajustar (SG: 29). Todos entramos en eso. ¿Quién aprende más? ¿Quién le hace más duro? Era como una competencia. Había quien aplicaba cada 20 días y fertilizaba cada mes (JM: 34).

La experiencia derivó en la región y para la producción de plátano, en la costumbre de contratar servicios de asesoría técnica privada, antes de poco uso, pues la asistencia técnica de la Federación fue siempre gratuita. Pero hay divergencias entre los paquetes ofrecidos por técnicos con experiencia exclusiva de Urabá o la de los técnicos con experiencias regionales más adaptadas. Se originaron "escuelas de asesoría".

⁸² *Aquí he aprendido pequeñas cosas, principalmente lo del picudo, en Urabá no hay, allá no se conoce el Moko. Acá he corregido y formado a mucho personal y dueños (E: 5).*

⁸³ *Subieron como palma y cayeron como coco. El primer año endiosados y el 2do desprestigiados. La gente de Urabá se vino con todas las vicias. Por echar un litro de etil le daban \$20.000, fumigaban cada quince días sin necesidad (SG: 29-30).*

Se crearon una serie de escuelas. La escuela C con fumigaciones que fue un fracaso. La escuela Agrosolar que es un intensivo que está revaluado (SG: 35).

5.5 AJUSTE Y ADAPTACIÓN POR LOS PRODUCTORES

Aquí se hicieron arreglos; la guadua por el cable. Aquí hay algo de paisas (JM: 30). La naturaleza enseña. La bolsa sirvió, pero no se sabía que es apenas una herramienta (JM: 35).

Hay productores muy inquietos, buenos observadores, no todos. Uno hace la observación, y ellos que "mire yo hice un ensayo y así nos va mejor". Si uno como técnico le dice al productor que su igual lo está haciendo de tal manera y le va bien, lo hace con más facilidad que si lo recomienda el técnico. Se aprende de ellos muchísimo" (EH 20).

El "ajuste" inevitablemente lo realizan los productores en sus predios, tal como lo sugiere Ciarallo (2000). Resulta del acople entre sus convicciones y/o tradiciones, sus experiencias, y el propósito de insertar las propuestas emanadas de las recomendaciones técnicas ó lo sugerido en los "paquetes tecnológicos". Previo ensayo, las recomendaciones y paquetes tecnológicos terminan acomodándose a sus singulares condiciones ambientales y a sus capacidades económicas, sociales y culturales. Se configura así el "sincretismo tecnológico" advertido por Chonchol (1990) y Forero (1999).

Demore en embalsar. El deshije lo empecé a practicar con mucho miedo; papá decía "mijo quitarle colino es acabar la platanera". La historia, el ancestro: tienes la tendencia de seguir lo que hizo el mayor (JM: 22).

Esos ajustes, tienen un carácter tanto individual como colectivo. Individual cuando cada agricultor dentro del paquete de sugerencias técnicas selecciona y adopta las recomendaciones que más se avienen con las condiciones de su predio y sus capacidades económicas. Colectiva cuando las experiencias razonables y exitosas de algún productor, se socializan y son adoptadas por otros productores.

Induje como a 40 productores. La gente se pega a lo que uno dice. Que los anime, les diga que es por ahí. Me gusta enseñar, a veces uno se equivoca pero no es de mala fe (JM: 33). Pase a plátano por qué vi ejemplos buenas en tierras parecidas. Empecé a enterarme, aprendí las prácticas. Tuve un éxito pionero, racimos de 22-23 k. Recibía muchas visitas, ayude a mucha gente quebrada con el café. El plátano mío se lo peleaban en Medellín (JM: 18).

Inicialmente, las expectativas de buenos precios y de integrarse a nuevos mercados, puede motivar al productor a asumir una serie de riesgos y costos. A este efecto, dependiendo de los casi siempre escasos recursos disponibles, tiende a copiar -en pequeños lotes- las referencias de los productores más aventajados o aspectos de las sugerencias de los asesores técnicos.

Al comenzar tecnifique sólo una parte, seguía con el café. Pero me fue tan bien con el plátano que empecé a cambiar. Los arabigales que no había podido renovar los trace con plátano (JM: 18).

En un primer momento se está muy expuesto a la imitación y a las indicaciones de los técnicos o casas comerciales. Pero al poco tiempo se corrobora que las

expectativas albergadas inicialmente, no se concretan o se concretan apenas parcialmente, dadas las condiciones reales de los mercados, las particularidades del predio o porque no se dispone de recursos de inversión para hacer exactamente lo sugerido. En un momento posterior el productor no se retracta completamente de los ensayos, tampoco se retira de la actividad, pero sí realiza “ajustes” o “correcciones” que armonizan con las condiciones de su predio y su capacidad económica.

La fumigada la empecé en el 96-97, 10 ciclos al año. El mayor tirador de venenos en la región. Comencé a ver que no justificaba. El ejemplo me lo dio un administrador, el que maneja la mata que es sabio. Me dijo “es mejor abonar que fumigar”. Ahora sólo aplica en épocas extremas, después de granizadas para proteger lo que queda (JM: 25).

Igualmente puede ocurrir que el ensayo inicial resulte exitoso. Entonces – también dependiendo de los recursos de inversión- se expande el ensayo y el área de producción, se sistematizan las rutinas y se internalizan esas prácticas ajustadas, que en lo sucesivo se realizarán regularmente en el predio. Se rediseña el modo de producir en esa unidad productiva: se hace efectivo el cambio. Esas rutinas pueden ser objeto de posteriores revisiones, en la medida en que surjan otras alternativas o problemas, también pueden ser imitadas por otros productores (“cómo hace Usted?”)⁸⁴.

Demore 4 años en volverme platanero. Había ejemplos buenos y me fui pasando. Me demoré porque me gustaba asegurarme, aprender...Pero hubo un día en que dí el paso adelante, comencé a meterme en forma. Vi que tenía los suelos, la genética, las ganas, la necesidad (JM:18). Me hice un productor exitoso, 38 cuadras en plátano, 3000 racimos, 80Tn./mes, plátano super-extra (JM:22).

El ajuste es una experiencia inevitable. Porque cada predio y cada finca son un mundo particular. En el campo a cada momento se corrobora que fincas colindantes manejan rutinas productivas bien diferenciadas. Pero los ajustes también provienen del hecho corroborado por Prins (1999) y la “escuela de productor a productor” que las formas particulares de cuasi-experimentación y ensayo son connaturales a un buen número de productores y que no hay un tradicionalismo estructural entre los agricultores.

Aparte del “ensayo error”, del cuidadoso conocimiento de las realidades ecológicas del predio y de la adaptación a las condiciones de los mercados en las regiones productoras, el ajuste responde a la lógica económica de procurar minimizar riesgos. Tal como lo señalan Piñeiro y Trigo (1983), el proceso de cambio productivo involucra una serie de actores sociales. Unos, los técnicos institucionales, que se interesan ante todo por el aumento de la oferta alimentaria y alientan a los cambios técnicos atendiendo al propósito institucional de maximizar la oferta de alimentos; otros sectores, comerciantes, entidades crediticias, empresas agroindustriales, casas de agroquímicos, ante todo se preocupan por tener una participación en la distribución del excedente económico.

⁸⁴ *Ocurre que se pregunta a quién le va bien y qué aplica, no abonamos con estudio de suelos sino con lo del que le va bien (JM: 27).*

En el proceso productivo cada agente puede ganar o perder, pero los **riesgos** de cada actor nunca se equiparan a los que asume el productor. Los “actores no productivos” —destacados por Piñeiro— casi siempre arriesgan menos, se pueden retirar más rápidamente del proceso, pueden diseñar otras estrategias frente a los riesgos, son más acuciosos y mejor organizados, disponen de completa y más inmediata información, pueden recurrir a hipotecar al productor. Entretanto, el productor es siempre el más desprotegido, es el primero en perder y el último en beneficiarse. Por esto naturalmente es más cauto, defensivo y receloso de comprometerse en los procesos de cambio, con mayor razón cuando sus recursos son escasos y de los mismos depende su subsistencia, según llamaron la atención Zandstra (1979)⁸⁵ y Nates (2009), sobre la necesidad de considerar el riesgo.

Por experiencia el agricultor está advertido de las diferencias de intereses entre las entidades gubernamentales, los técnicos, las casas comerciales, las entidades financieras, los comerciantes, y sus propios intereses⁸⁶. Así pues debe tener reserva frente a las sugerencias de los agentes externos, estar involucrado en un proceso social —de casi conflicto— y no en una idílica experiencia modernizadora, se interesa más por asegurar su sobrevivencia que por ser reconocido como protagonista de los procesos de “modernización productiva”.

Asistencia técnica es porque a este señor hay que emplearlo porque está desocupado. Lo que viene a enseñar el técnico lo sabe el campesino. Uno que lleva 40 años sembrando ¿no va a saber?. Porque otro me presta la plata venga a enseñarme, es otra cosa. El banco presta y manda que me digan cómo tengo que cultivariii, es para sostener al empleado. Eso de técnicos es una güevonada (DR: 10).

En concreto, para el caso del plátano en el Quindío, subrayemos de esos “ajustes” la forzosa adaptación a las características ambientales regionales (*más altura sobre el nivel del mar, menos humedad relativa, más estabilidad y regularidad en las precipitaciones, suelos menos anegadizos y franco-arenosos, menor luminosidad, mayor duración de los ciclos productivos*)⁸⁷. Además esos ajustes se realizan como forma de adecuación a las condiciones socioeconómicas y culturales de productores que no venden para un mercado de exportación⁸⁸, cuyas explotaciones no tienen los tamaños de las plantaciones como las de Urabá y no cuentan con los recursos de inversión y financiamiento que caracterizan sistemas productivos de otras zonas. Estos ajustes en las prácticas productivas resultan de la tensión, entre las percepciones y las opciones que se traza el productor con las recomendaciones de los tratados técnicos y las sugerencias de los profesionales, para quienes es poco explícita y evidente la

⁸⁵ *La baja tasa de adopción se debía al riesgo implicado...El pequeño agricultor de Cárquez determinaba su inversión de acuerdo con el capital disponible para absorber pérdidas, y que no peligraran sus bienes principales. Cada nueva tecnología implicaba cierto riesgo. Su capacidad de asumir riesgos no se relacionaba con la ganancia prevista con la nueva tecnología, sino más bien con la ganancia obtenida el año anterior o con su nivel total de recursos. Sus limitados ingresos no le permitían asumir grandes riesgos y se hallaban atrapados en la trampa de baja productividad. Implicaba que su actitud fuera más la de evitar riesgos que acrecentar ganancias (Zandstra 1979: 145,146).*

⁸⁶ Profieren esta sentencia: “Comerciante es comerciante!!!” (AR:3)

⁸⁷ *Aquí la humedad relativa, el viento, el nivel del mar, las horas luz, todo es diferente que en Urabá. Pero los técnicos se pegaron a esa balsa, cuando empezaron a ver que acá no aguantábamos ese codo (JM:35-36).*

⁸⁸ *El problema es que la oferta nuestra es mercado nacional no internacional (SG:30).*

consideración del medio y el dimensionamiento de las reales capacidades de inversión de los productores. Por esto, las “recomendaciones” o “consejos” que se ofrecen y transmiten entre sí los productores tienen más rápida aceptación que las sugerencias de los profesionales, tal como lo señala Prins (1998) y lo ratifica Ciarallo (2000) sobre el “intercambio comunicacional” y lo “monolítico de los discursos oficiales”.

Aprendí acá. Veía racimos muy grandes con una hoja. Cuando llegué fumigaba cada 20 días, dominó la penumbra y los hijos eran atrasados. Eso no ocurre sino acá con la oferta ambiental. Uno lo que ve tiene que absorberlo. La Sigatoka si es muy agresiva daña y si no termina con una buena hoja se daña para la exportación por qué se madura en el viaje, pero nuestro mercado es nacional. Lo que quita la Sigatoka es la despunta, es buena una Sigatoka moderada, entra luz y la aguja crece. El proceso me enseñó que aquí se puede manejar con fertilización (SG:30).

Así mismo, por razones comprensibles de inversión, el pequeño productor se inclina más por la realización intensiva de las prácticas manuales que a la aplicación intensiva de insumos (*fertilizaciones y aplicaciones de fungicidas*). Está más inclinado a percibir los costos que los imprevisibles beneficios de las altas productividades.

Pienso que el plátano más que abono requiere labores, es más manejo, Prefiero no echarle abono que descuidar el cultivo. El abono sólo no da, si hago todas las labores a tiempo el cultivo no se baja tanto (DP:5).

Entre los cambios debidos a los ensayos y ajustes efectuados por los productores, que constituyen prácticas peculiares de la zona, muchas veces rechazadas por los técnicos, entre otros destacamos: 1) frente a la frecuencia de las aplicaciones y fumigaciones, se optó por el despunte⁸⁹ y un aumento en las fertilizaciones; 2) el trabajar la producción de plátano como cultivo perenne gracias al incremento de las prácticas culturales; 3) siembra en cabeza de toro; 4) el establecimiento de “los colgaderos” y del transporte en guadua dentro de la finca (*“arrastré a lo paisá”*) para no incurrir en invertir en salas de selección y despacho; 5) que últimamente se esté virando a una mayor aplicación de abonos orgánicos. 6) Así mismo, la experiencia del Quindío en su zona de cordillera, que en los últimos años pasa de una producción subsistencia y excedentaria a una llamativa dinámica de crecimiento comercial del cultivo de plátano, en zonas que alcanzan hasta los 1800m., precipitaciones superiores a los 2500mm, pendientes de casi el 20% y suelos de bajo pH, incitan a concluir que en las lógicas de la producción y en la búsqueda de alternativas económicas para sobrevivir, los productores hacen gala de gran versatilidad en las adecuaciones y búsquedas, por fuera de los parámetros que los técnicos e investigadores consideran rentables u óptimas. Pero posteriormente la realidad productiva obligará a los profesionales e investigadores a matizar sus consideraciones iniciales, obligándolos a rectificar aspectos de sus apreciaciones sobre las zonas productivas y los productores y las prioridades investigativas.

⁸⁹ *Tengo la teoría de que la Sigatoka en esta zona es mejor trabajarla con el despunte porque también entra luz. El desmane es más importante que el embalse, con sólo desmanar en una zona que no haya tanto Trips (SG:45).*

En el caso presente, los productores de cordillera han desarrollado de propia cuenta alternativas tecnológicas singulares, para sobrevivir no según óptimas condiciones económicas y altas rentabilidades, sino según propias estrategias de vida. Producen en un medio en que los ciclos productivos se retardan adicionalmente 4 meses para la primera producción y en 5 semanas para los cortes sucesivos⁹⁰. Aunque su producción se descalifique por “friana”, negra y de supuesta dureza en la pulpa, y que como productores parcelarios no alcancen grandes volúmenes de producción y deban superar los imponderables de las malas vías y descartar el tránsito de vehículos de mediano tonelaje, tomaron algunos de los patrones tecnológicos de las zonas planas, pero principalmente encontraron sus propias soluciones tecnológicas, hasta conseguir la aceptación en el mercado de sus producciones, gracias a los siguientes ajustes:

- Revaloraron y dieron un manejo particular al Dominico, que no encontraba completa aceptación en los mercados, pero que se adapta mejor a las bajas temperaturas, e incluso con un adecuado manejo, da una producción igualmente presentable.

- Encontraron formas de superar el volcamiento en la ladera, con los sistemas de producción asociado y de barreras; con menores densidades de siembra; sembrando de cara a la pendiente, en la cara opuesta a la del deshije, para conseguir así un mayor enraizamiento; también se valieron del “*terracedo*” y los “*amarres*”.

- El trabajo familiar y la asociación entre productores, permitió hacer frente a las vicisitudes de la cosecha y la comercialización.

- Encontraron que suelos no trabajados, con menor incidencia de Picudo y nematodos, y formaciones naturales topográficas que disminuyen el impacto de los vientos, podían ser una oferta ambiental favorable, antepuesta a la inicial descalificación por los bajos y demorados rendimientos.

Los suelos de cordillera tienen buen contenido de MO, con el agua como recurso invaluable que permite no utilizar demasiados insumos. Para el volcamiento se usa el “amarrado”, el “trancado”, el “acuñado”, el “apuntalado”, una siembra más profunda, acomodar el colino para que su enraizamiento dé hacia la parte de encima. Amarre con 6-8m. de fibra, con mayor costo que el embolsado, pero que se justifica por la alta humedad y la presencia de Bacteriosis que adelgaza el pseudo tallo y el racimo se dobla (CA: 2).

5.6 REFLEXIÓN SOBRE LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA DE CUENTA DE LOS PRODUCTORES

Las realidades productivas y sociales denotadas nos imponen un alto en la descripción para hacer algunas reflexiones parciales: la fuerza de la “adaptación funcional” (Forero, 1999), la búsqueda de soluciones propias, es una constante en la relación hombre naturaleza, según lo enfatiza Galafassi (2000), especialmente en los sectores productivos campesinos para los cuales su principal recurso es su tenacidad y perseverancia. El productor no se compromete con las soluciones óptimas sino con las prácticas que después de continuados y obstinados ensayos le brindan una posibilidad de hacer efectivos sus propósitos productivos y

⁹⁰ *Dicen que en plátano nuevo da racimo a los 16 meses, acá son 2 años, sale en 22 y no en 17 semanas. El plátano nuevo se podría, tenemos el sistema de aguja sin cortar y da resultado. Ha tocado hacer trampas para el Picudo, eran 18-20, ha bajado a 3 (DP:5).*

económicos. Al fin y al cabo la misma producción de plátano en la zona puede ser desdeñada al compararla con los rendimientos en las zonas de alturas más bajas y más fácil acceso a los mercados de exportación. Pero este cultivo, “colonizador”, siempre hizo parte de la cultura regional y llegado el caso siempre fue posible intentar optimizarlo (“mejorarlo”- según se dice en la zona-).

Así, en la región se ha realizado una serie de ajustes, hasta que el cultivo se convirtió en una oportunidad e incluso en una opción de rentabilidad para los productores empresariales. A continuación vienen otras generaciones de ajustes, hasta que los productores campesinos de la cordillera –por falta de otras oportunidades- convirtieron el cultivo en su alternativa, según las particularidades de sus sistemas productivos y según sus expectativas, como productores familiares que aspiran a sobrevivir, y que más que motivados por la búsqueda de rentabilidades, creativamente están a la búsqueda de especiales estrategias de vida, tal como lo sugiere (Nates, 2009).

Una vez es realidad la producción de plátano de estos productores campesinos de cordillera, como resultado de su terquedad y obstinación, la manera cómo se acondicionaron y aprovecharon las oportunidades del entorno, obligan a los profesionales e investigadores a forzarse a entender, comprender, sistematizar, encontrar alternativas de mejoramiento para estas nuevas realidades socioeconómicas. Con otras metodologías de investigación, deben llegar a “validar” la racionalidad de esas realidades, ensayar sobre supuestos y orientaciones que antes se negaban a explorar, intentar mejorar lo que el productor venía haciendo previamente. Por esto tiene sentido la oposición entre la metodología de sistemas de producción, planteada por D’Hart (1985), frente a la innovación desarrollada exclusivamente en los centros experimentales. Del pragmatismo de los productores, de su despreocupación por el carácter de las verdades y el reconocimiento de las patentes, ha resultado en la región un modelo para la producción de plátano. Es un modelo también muy sincrético, según lo sugerido por Forero, en buena parte resultado de la réplica inicial del modelo bananero y de las prácticas fundadas en los ensayos experimentales desplegadas desde el ICA y el Comité, complementado y definido finalmente por los ajustes de los productores.

No hay pretensión de novedad en lo que se está subrayando, a veces es más importante el cambio de percepciones y de actitudes. Pretendemos esbozar otras razones para estar advertidos frente a un error muy reiterado en la extensión, cuando se considera que al productor simplemente se le “transfiere”. Tal como lo devela Prins (1998) puede ser más importante formarlos para que emprendan búsquedas, sistematice sus hallazgos y genere autoconciencia de los mismos (*Por qué lo hago de tal manera?*). El técnico debe estar dispuesto a aprender muchas cosas de los productores y reconocer permanentes y nuevas cosas en campo. No significa que la actividad investigativa y de transferencia no tenga sentido, pero aquella no es una verdad única, porque el cambio productivo se genera mediante

procesos interactivos de doble vía, en que se retroalimentan productores-profesionales-investigadores-comerciantes. Se trata de no crecer exclusivamente en una sólo vía o considerando a un solo protagonista, hay que insertarse en un proceso que es ante todo social, concebir las interacciones sociales, hacerse participe de ellas, enriquecerse con las mismas.

CAPÍTULO VI:

6. FASES DEL CAMBIO PRODUCTIVO Y SUS REFERENTES TÉCNICOS

Introducción: El presente capítulo se propone una periodización acerca de la forma como se desarrollaron los cambios, según actitudes y estrategias de los diferentes tipos de productores, y a partir de la experiencia registrada en el Quindío se sugieren aspectos de los referentes a que suelen acudir los diferentes tipos de productores. En tanto se trata de grupos diferentes grupos de actores, las temporalidades a veces se superponen, son diacrónicas entre esos grupos.

6.1 PRIMERA FASE (1989-1995): HACIA LA ESPECIALIZACIÓN (BARRERAS Y PLATANERAS INTENSIVAS), PRIMEROS “PLATANEROS”

Todo fue marcando hacia el plátano. La Federación marcó con el lanzamiento del plátano intensivo que estuvo en manos de ricos: los L..., los P..., los D... todos con más de 20 cuerdas, en monocultivo, sin café. Algunos persistieron (EB:34). El manejo de la calidad no se presentaba antes, no había necesidad (EB:43).

La crisis cafetera generalizó los cambios en los usos del suelo en la zona después de los 90s, particularmente hacia plátano, intensificándolo y destacando nuevos objetivos (calidad y conquista de mercados). Pero no se pueden desconocer cambios previos que señalaron el derrotero hacia el plátano. A partir de la crisis se origina la historia de los “nuevos plataneros”, vinculados a raíz de la crisis, pues anteriormente existieron plataneros de viejo cuño, que “venían probando de atrás” (EB:43).

En esa historia previa el primer avance lo constituyó el “sistema de barreras” que se perfeccionó en los 80. Esa experiencia motivó la intensificación del sistema, que intento abrirse al mercado de exportación, pues entonces se consideraba que el mercado interno estaba saturado y era poco prometedor en precios. Constituirá un viraje sustantivo en las prácticas de manejo el que la Federación haya recomendado las “siembras metro a metro” o “tres por sitio”, pero este sistema tendría muchas dificultades, pues “la platanera se veía bonita, pero no había ganancia del racimo y no resultaba comercial” (EB:39) y algunos productores fracasaron financieramente.

Hubo quebrados con el plátano. Venían de café, se metieron a plátano 40-50 cuerdas, pero sin tecnología. Manejaron el plátano como lo tenían antes, resultaron micos (EB:37).

A mucha gente el banco los recogió. Mi hermano se metió en un préstamo con plátano, vino un vendaval y tenga, un drama completo (AP:12).

En esta fase un grupo significativo de productores permanece expectante y no inicia ningún proceso de transformación

6.2. Segunda fase (1990-1993): FOCOS DE INNOVACIÓN EMPRESARIAL.

5 empresarios, que se convierten en foco (SG:27).

A la par del inicio de la crisis, 1990/1992, mientras el grueso de productores mantuvo una actitud conservadora y de perplejidad, el tropiezo con las siembras intensivas⁹¹ llevó a que actores, surgidos del grupo de ricos propietarios que habían tenido esas dificultades, colocándose al margen de aquella institución, optaran por replantear aspectos de aquel modelo tecnológico, proponiéndose objetivos menos productivistas y más orientados hacia la calidad⁹².

Era la de Silvia, los intensivos, los Ecuatorianos están con eso y se van a acabar. Me pidieron opinión: aconseje bajar población (SG:27)

En lo sucesivo, este grupo de productores empresariales (*"Londoños, Ruiz, Pavas, Palacios, Davilas, Agudelas, Berríos"* (EB: 34), se convertirá en el foco y referente de los cambios tecnológicos sobrevivientes: *reducción de las densidades, deshije, fertilización constante, cuidado del follaje, embolse, desmane*. Gracias a la producción de calidad consiguieron insertar el plátano en los "mercados especializados" y reestructurar los canales de comercialización, crearon empresas de comercialización y obviaron la presencia de los intermediarios. Así lograron que el plátano se valorizara, que *"cogiera precio"*.

Se daban la pela por el plátano bueno y dejaban el corriente. El plátano empezó a tener más demanda en los supermercados buenos. Todo el mundo en el supermercado que el plátano del Quindío (WS: 16).

En este periodo, 90-95, la producción regional se fue acreditando. Al alcanzar buenos precios *"para el plátano de calidad"*, se impulsará posteriormente la realización del cambio de prácticas entre el conjunto de productores.

Familias que tenían hijos estudiando ya no podían. Mejor financio un negocio. Surgieron comerciantes de plátano de otro origen social, universitarios. Ayudó a categorizarlo. Aprendieron el mercadeo de las cosas, pues aquí los comerciantes eran empíricos, no clasificaban. Se empezaron a hacer estudios de calidad y poscosecha. Se contactaron supermercados exigentes en calidad. Llevaban muestras del plátano y el supermercado se interesaba, "Ese plátano tan bonito, ¿será muy caro?". Obligaron a cambiar. El plátano no embolsado sale para plazas del Valle o Cali. Lo del Quindío solo va a plazas de calidad en Medellín y Bogotá. Se empezó a embolsar (WS: 16-19).

Así mismo, el éxito inicial y las altas rentabilidades, llevó a las "empresas pioneras" de los primeros empresarios cualificados a procurar ensanchar los cultivos y a motivar ese manejo entre otros productores. Igualmente atrajo a empresarios que arrendaron tierras y montaron plataneras.

Teníamos que impulsar. Fuimos a fincas grandes a asesorar y los ingresamos como socios de una comercializadora (SG: 27).

⁹¹ *Era la primera vez que se embolsaba en el mundo. En Santa Marta conocí la metodología del almácigo de un Israelita; hice un almácigo con los Ruiz y todo el mundo se moría de risa.; les dijeron a los dueños: "sigan haciendo locuras" (SG: 24).*

⁹² *La diversificación falló porque aquí dueños y agregados dizque sabían de plátano, se les decía cómo hacerlo y lo hacía como le daba la gana. En nuestras entrevistas si alguien decía saber de plátano no servía. Hubo que romper el paradigma anterior (SG: 28).*

Estos empresarios incluso ensayaron agresivas estrategias buscando altas productividades. Replican aspectos de la tecnología bananera (e/ cableado, establecimiento de sistemas de riego), incurriendo en inversiones desmedidas, que devendrán en fracasos. No pudimos aclarar si lo desmedido de aquellas inversiones respondió por otras lógicas (lavado de dinero)⁹³. Hay dudas sobre el origen de algunos de estos empresarios, sin embargo entre los mismos hubo una importante presencia de cafeteros tradicionales y raizales. El traspie que siguió a inversiones desmedidas llevó la venta de sus propiedades. Algunos de estos empresarios, intentaron frenar la difusión de la tecnología y prohibieron su irradiación⁹⁴, probablemente para mantener una posición monopólica. En los años posteriores estos empresarios perdieron protagonismo y en lo sucesivo, hacia finales de los 90s, el papel activo en la expansión del modelo corrió por cuenta de los medianos productores ya tecnificados, de algunos comerciantes⁹⁵ o de las instituciones.

Con los años aparecieron los cursos. Apareció una tecnología imitada y adaptada, promovida por los comerciantes que decían que el mercado pedía plátano bueno. La gente llegó espontáneamente por la necesidad de tener una renta: meta mejoras, revierta en kilos (WS: 21).

Se volvió el plátano un producto de fácil salida. Se aprende manejo porque el Comité y el SENA han capacitado con lotes de demostración; el que no sabe de plátano es porque no quiere (EB: 35).

6.3. Tercera fase (1995- 2000): EXPANSIÓN SIMPLE DE LAS ÁREAS DE PLÁTANO por productores tradicionales

El grueso de productores que al inicio de la crisis permaneció cauteloso, no develo o se resistió a comprender lo que ocurría con la caficultura, mantuvo esperanzas en su recuperación. Fueron productores que reaccionaron tardíamente, cuando los cafetales estaban deteriorados y era muy difícil la sostenibilidad de las fincas. Entonces buscaron un “flotador” y el cambio se hizo inevitable, pero viraron generalizando la producción de un plátano no tecnificado.

El plátano surgió de los productores, fue su flotador en la crisis. Vieron que era lo único que podía darles ingresos. Luego se involucraron las instituciones. El plátano ayuda, no lo pagan mal. Las instituciones dijeron, organicense, júntense para comercializar mejor. Pero al principio eran los productores echando mano de lo que tenían (EH:26,27). El plátano se impuso. Porque nos pasó lo que al que se está ahogando: se pega de cualquier tabla. No encontramos de qué más pegarnos, ya había algo plantado, conocíamos que sí daba y era barato producirlo (BG:4).

Esa generalización de un plátano independiente, fue casi una reacción espontánea. De forma paulatina, buena parte de los productores, erradicaron café

⁹³ *Que había que tener riego. Hicimos préstamo de ICR para 100 cuerdas de riego, empacadora, cableado. Eso lo compró después el esmeraldero Carranza. Los L eran de Lehder. Los R de Pereira los que más le metieron a lo empresarial (SG: 27).*

⁹⁴ *Los L me ofrecieron plata para que no asesorara (SG:27)*

⁹⁵ *“Mande sólo plátano embolsado”. El que no embolsa queda por fuera. El comerciante castiga mucho el plátano corriente. El que comercia sin embolsar está desprestigiado. Obligaron a cambiar (WS: 18).*

y sembraron esas áreas en plátano, muchas veces dándole el carácter de cultivo asociado, con predominio del plátano, sin suprimir completamente el café. Hacia 1994-1995, cuando se vieron forzados a iniciar cambios productivos, todavía mantenían una actitud conservadora⁹⁶. *Después de la crisis se fue menos arriesgado porque la plata dolía. Empezaron por sembrar áreas pequeñas, en lo otro tenían maíz, pastos (WS:24).* Se inclinan por el plátano porque dicen “conocerlo” y cuenta con una comercialización segura, pero no realizan cambios importantes en las prácticas productivas y en la búsqueda de canales de comercialización. *No se pensaba en tecnificar, se hablaba de mejorar (WS:20).*

El espacio que desapareció del café lo ocuparon con plátano. Inicialmente con fácil manejo: limpia y sólo 2 fertilizaciones. Fumigaban sólo los tecnificados. El café empezó a ser desplazado sin desaparecer, desapareció la mitad. La semilla estaba en la finca, el comercio asegurado. Era espontáneo. Todo fue gradualmente (WS: 20).

6.4 CUARTA FASE (1995-2000): IMPOSICIÓN DEL MODELO ESPECIALIZADO CUALIFICADO, ROL DE LA TECNOLOGÍA DE LA ENVIDIA (IMITACIÓN) entre los productores grandes y medianos

Pasó el vecino, también platanero, vio las racimas., ¿Qué es eso? Los que criticaban se fueron para allá (SG:24).

Con un mejor precio el plátano se configuró en una alternativa creíble. Grandes, medianos y pequeños propietarios, sumidos en la crisis y ya iniciados en la ampliación de áreas en plátano mediante tecnologías tradicionales, en un segundo momento, no sólo amplían las siembras sino que replican aspectos del *modelo especializado cualificado*.

Luego el neumático tuvo que transformarse. La tecnología y la necesidad, porque no tienen sino ese cultivo, hay que mejorarlo y hacerlo producir más. Ha cambiado mucho (BG: 4-5).

El paquete no lo tenía todo el mundo, sólo el propietario grande. Pero había un precio diferenciado para el plátano tecnificado. El tipo tenía café intercalado con plátano. Pero vino el tecnificado sólo, empieza a irle bien, en Bogotá, Medellín, lo pagaban mejor. El comprador: compro plátano tecnificado. Empezaron a sacar el café (EB: 35).

Los que tenían buen plátano tenían buen precio. Al que tenía “micos” no le prestaban atención. Se manejaban D (mil dedos) que era un “plátano de plaza” y no gustaba. Desaparece el H y el D queda el DH al que le hacen manejo y tiene presentación. Debían mejorarlo porque a Bogotá llega H del Llano y allá interesa el tamaño, pero el H no da sino 2-3 gajos, el DH 10 gajos y le dejan 5-6 que da buena presentación (EB: 35).

En los relatos se subraya que el avance hacia el nuevo modelo se hace inicialmente, por simple réplica, por la “tecnología de la envidia”⁹⁷, y que juega un papel importante el contratar operarios formados en las fincas ya tecnificadas.

⁹⁶ El plátano es un cultivo tradicional en la zona. Se conoce su manejo y tenía mercados. El pasto es una opción menos riesgosa.

⁹⁷ *La tecnología de la envidia funciona más. La gente le cree al “¿Qué hace Ud. para tal cosa?”. Al ICA se va si dan refrigerio (EB 43).*

La política de irradiación de tecnología se hace más por envidia que por meterle plata. Esas fincas eran la envidia de todo el mundo. Iban donde un trabajador que trabajara con nosotros y nos lo robaban. Así se empezó a irradiar. Es la misma que está ocurriendo en Caldas, se están llevando trabajadores del Quindío (SG:24).

6.5 QUINTA FASE (1999-2005): LA ESTÉTICA TECNICISTA: TECNIFICACIÓN A TODA COSTA Y URABIZACIÓN DEL MODELO

Ya comprometidos en la adopción del modelo, se motivan grupos de productores medianos que sin ser innovadores quieren asumir de manera más completa los cambios, “con todas las fieras”. Aceleran la erradicación del café, procuran imitar -casi literalmente- el paquete tecnológico de los empresarios innovadores. Buscan perfeccionarse e incrementar las producciones, para lo cual acuden a técnicos y asesores profesionales. Con esta disposición se llega a un momento en que domina una especie de “estética tecnicista”, dominada por un afán productivista, en que cada cual pretende ser el más tecnificado y presta una atención casi ciega a los técnicos y Casas Comerciales, tal como en otro contexto ocurrió con la papa (Raymond, 1990).

Boom en el 99-2000. Todos enloquecidos. Charlas por aquí y allá. Agrónomos ofreciendo de todo. Llegaban a las fincas, cúmprese esto. Pusieron a la gente a trabajar para las Casas. Empecé la fertilización por la época del boom. El primer cambio drástico fue el embolse. Lo empecé en el 98. Primero fue el manejo cultural, sin invertir mucho. Así hasta que empezó el cuento de la Sigatoka negra que fue como la Broca. Las densidades fue al ojo, aunque manejo densidades altas, dejaba 2 hijas no 1, a eso atribuyo las bajas promedios. El deshije lo inicié en el 99 (EJ:13).

La presencia y principalmente la incidencia social, de actores como los medianos productores, con más arraigo y redes sociales en la región, y en algunos casos con una vocación de servicio, asesorando voluntariamente a los demás productores⁹⁸, dio un impulso renovado y dinámico a la generalización del modelo. A la saga de estos actores, copiándolos, marcharon buena parte de los productores del plan, que parcial y gradualmente adoptan aspectos del paquete: principalmente el embolse, algo de la periodicidad en las rutinas de las labores, con menor frecuencia las fertilizaciones, muy escasamente las fumigaciones.

La gente se pega a lo que uno dice, la inducción que uno les dé, que los anime, que le diga que es por ahí. Me gusta enseñar, a veces lógicamente uno se equivoca pero no es de mala fe (JM: 33).

Con posterioridad, las UMATAS y el SENA, sistematizaron, replicaron y difundieron el paquete tecnológico resultado de estas hibridaciones, pese a que los productores destacan el abandono institucional a que estuvieron sometidos durante años. Para entonces se ha generalizado la comercialización por kilos, hay más diferenciación entre los comerciantes y los canales de comercialización. Un buen grupo de productores de la zona deja de llamarse cafeteros y se asumen como plataneros.

⁹⁸ *Me hice un productor exitoso, 38 cuerdas en plátano, 3000 racimos, 80 ton/mes, un plátano superextra (JM:22). Induje como a 30-40 productores (JM:33).*

6.6. Interfase: MATIZACIÓN EN LA DIFERENCIACIÓN EN LA DINÁMICA DE LOS PRODUCTORES

El grande contrata operarios y técnicos, el pequeño apenas está entrando. Todos detrás del mercado (SG:28).

La adopción tendrá diferente intensidad y alcance para los diferentes grupos de productores. El cambio no involucra al conjunto de productores, muchos se quedan a la zaga. En buena parte de los casos el cambio apenas fue parcial. Para la generalidad de productores el cambio tuvo que ser **gradual y paulatino** pues se hizo con sus propios recursos, cuidándose de incurrir en créditos o buscando estrategias especiales de financiamiento. Primero se procedía a “ponerle más cuidado” al plátano, esto es a realizar con más frecuencia las prácticas culturales.

92-93 decidí tumbar café, sembrar plátano, organizarlo, ponerle más cuidado. Tumbé por lotes, cada año un lotecito. Envejecía un lote de café y sembraba plátano. Toda semilla de la finca. No he terminado de hacer la platanera. De una vez no se es capaz, hay que tener buen respaldo, otra profesión, pero los ingresos míos son 100% la finca. Me ayudo mucho que papá nunca gusto del crédito (EJ:10).

Paralelamente se va incrementando el área sembrada. Sólo posteriormente, si se dispone de recursos⁹⁹, se realizan las actividades que requieren de inversión financiera (el embolse y la fertilización), con **adopciones siempre parciales**.

La reacción de los cafeteros fue diferente. Ir metiendo las manos para salir de la crisis, obtener ingresos adicionales, para sanear las deudas. Es delicada la situación con los bancos que reportan a data- crédito. Preferible quedar mal en la calle. (BT:15). Se hacían cargo del derrame, el soquiado, la cicatrización, 3 abonadas a las socas, el 20% de la producción y el 50% de la semilla. El tenía puesto en Corabastos, logro buen precio, \$800 K. Así fui montando lotes, 10 lotes. En este momento tengo 60% café y 40% plátano. Sembrar café desde cero es muy berraco (BT:20,21).

Los medianos y grandes productores raizales, tuvieron más propensión a los cambios graduales, viraron hacia el agroturismo, los pastos, el plátano, o arrendaron sus tierras, para yuca. Los predios en manos de inversionistas y grandes productores no raizales, tuvieron cambios más radicales y completos, hacia pastos, cítricos o a una producción de plátano tecnificada.

Llamará la atención nuestra insistencia en distinguir entre el carácter raizal o no raizal de los propietarios. Pero es algo que tuvo incidencia en la motivación y finalidad de los cambios, con objetivos que varían entre lo exclusivamente económico a motivos más sociales o culturales, según también los señala Zuluaga (2008). No es extraño encontrar en el Quindío propiedades con larga tradición, en manos de familias para las que la propiedad rural hace parte del arraigo, la cohesión y los vínculos familiares, tal como Galafassi (2000) habla de lo que

⁹⁹ *Cómo tener recursos?. La única posibilidad era tener alianzas con personas que producían yuca, compradores muy recomendados. Así levante de nuevo la finca (BT:20).*

representa la herencia y la historia. Para ellas las propiedades representan algo más que una inversión. En consecuencia al margen de si obtienen rentabilidades muy aceptables, ya que la propiedad no representa estrictamente un agro-negocio, los predios también tienen una importante significación identitaria y social, por lo cual se convierte en sustantivo la búsqueda de estrategias que permitan la sostenibilidad económica y no tanto el comparativo de rentabilidades, ya que la principal apuesta es procurar “*que la finca no se venda*”.

Papá tuvo la finca hace 40 años. Nos la dejó a los 3 común y pro-indiviso: no le doy a c/u su pedazo porque espero que nunca la vendan. Hicimos un pacto: la vendemos entre hermanos, a nadie más (LG:2,3).

Inicialmente el comportamiento de los productores con relación al cambio se diferenció también según condiciones de la oferta ambiental, según también lo reportó Forero en Riosucio (). Distinguiendo entre zonas cafeteras marginal, alta y baja, y dentro de la zona cafetera óptima, entre las áreas de menor pendiente, mejor ubicación y suelos,. Las zonas de cordillera y ciertas áreas de la parte central, pero más pendientes, particularmente en el municipio de Quimbaya, presentaron otra dinámica, orientándose más hacia los pastos y el ecoturismo. Armenia, Montenegro y Tebaida se inclinaron más a la reconversión a plátano. Las áreas de la zona cordillerana persistieron más en café. Estas zonas de cordillera, en un comienzo tuvieron una dinámica de cambio a ganado y cítricos, pero en los últimos años se han orientado al plátano, especialmente en Buenavista, donde muchos de predios anteriormente campesinos han sido adquiridos por nuevos propietarios de origen urbano que se aprovechan del menor valor de la tierra en la zona de cordillera.

6.7 SEXTA FASE (2004-2008): REPLANTEAMIENTOS Y AJUSTE TECNOLÓGICO

Tuve optimismo con el plátano, ahora estoy preocupado. Cada año veo que la cosa no va para adelante, que está estancada. Aumentó el área y no se refleja en ingresos, aumentan los gastos, ahora los racimos son más livianos y los fertilizantes más costosos. En todo eso nos metimos para mejorar calidad y nos vamos a salir (EJ:13).

El aumento en los costos de producción por el alza en los precios de los insumos y el cobrar conciencia de las especificidades del ambiente y del tipo de producción regional, ha conducido a readecuar y replantear el modelo productivo. Se percibe que la tecnificación por sí sola beneficia más a las casas vendedoras de insumos que a los productores, que el orientarse al mercado interno y no a la exportación exige otro tipo de plátano, para consumidores con otra capacidad adquisitiva, que el ambiente regional, por los suelos, la temperatura, la luminosidad, permite otras prácticas productivas. Los productores asumen una actitud de cautela y realizan de propia cuenta varios “ajustes”.

Empezó gente mediana, que le duele más, hace más ajuste. Entró con más temor, analizando mucho (SG:30).

Ahora, algún grupo de productores, propende por tecnologías más orientadas a los factores organizacionales, a atender los costos y no exclusivamente la productividad¹⁰⁰. El SENA sistematiza los logros productivos de la zona y propone cursos de “Buenas prácticas Agrícolas (BPA)” en que priman los aspectos administrativos y ambientales por sobre los técnicos-productivistas¹⁰¹. Arrecian los vendavales y se cobra conciencia del daño ambiental. En los nuevos manuales de producción el ICA, la CRQ, se apartan de la opción por los cultivos limpios, recomiendan las barreras cortavientos y se habla de agroforestería. Los precios tienden a estabilizarse y simplemente hay una diferenciación entre el plátano de calidad y el plátano tradicional, hay intentos no persistentes de integrarse a la exportación. Hay más acción institucional orientada especialmente a los pequeños productores. Algunos grupos de pequeños productores, mediante las “alianzas productivas” promovidas por proyectos del Ministerio de Agricultura, consiguen conformar Asociaciones de Productores cuyos integrantes se incorporan a una producción cuasi-tecnificada.

El cambio a plátano no tiene la intensidad de otras épocas, su área tiende a estabilizarse. En la zona plana se reconvierten a otros cultivos plantaciones anteriormente dedicadas a plátano.

Dejar el plátano fue una decisión dura. Por el Moko, vendavales, mano de obra, costo de los insumos. Eso lo puede hacer gente rica que no necesita vivir de lo que se produce. Llega el tiempo en que uno ve que la plata no lo es todo, primero está el bienestar de uno. Ahora todo es más complicado, hace un tiempo todo lo que se sacaba se vendía, pero estamos echando para atrás (AP:17). No tengo genio para los trabajadores. Uno se cansa de que las cosas no funcionen, No hiera la mata, pero es muy poco el trabajador que lo hace a conciencia (AP:4).

Sin embargo aumenta la siembra de plátano en las áreas de la cordillera.

El plátano pasa a la cordillera, porque en el plan la tierra vale mucha plata (SG:39).

6.8 SÉPTIMA FASE (2008...): CONTEXTO ACTUAL: INCERTIDUMBRES, NUEVOS FACTORES DE COMPETITIVIDAD

Cuando hay mucha oferta la calidad del plátano pierde valor. En Colombia cada día somos más pobres, Del plátano van a salir los ineficientes. Hoy vale producir un kilo \$380, los que están en \$230 están hechas, pero son muy poquitos. Los precios se deprimieron, la gente no compra ni en las Mayoristas (NG:16).

El modelo del Quindío se expandió a otras regiones que producen similar calidad de plátano: *Los futuros departamentos plataneros serán Cauca y Caldas. Acá el Moko y el turismo (SG:39). Este país lo están sembrando de plátano (NG:5).*

¹⁰⁰ *Hace 7 años papá administraba la finca tradicionalmente. Ahora tengo costos y todo, manejo eso como una empresa. Tengo todo programado, deshoja cada quince días, destronca y deshija cada mes. Tengo determinado los costos por labor en contabilidad (LFA:6).*

¹⁰¹ *Me toca volverme agricultora. Aprendí del agrónomo en las visitas. Hice el curso de BPA, con el Sena, me gusta mucho estudiar y lo que me meta me meta de lleno (LG:11)*

Los mercados de las grandes plazas son cada vez más competidos y los mercados especializados de las Cadenas ya han sido copados por los productores empresariales¹⁰². Además esos “mercados especializados” tienden a tener comportamientos monopsónicos¹⁰³. Los precios tienden a la baja. La ganaderización y la deforestación acarreó elementos de desequilibrio climático (veranos e inviernos más cortos e intensos, fuertes vendavales)¹⁰⁴. Aumenta significativamente el costo de los insumos¹⁰⁵. La crisis económica nacional, la pérdida de la capacidad adquisitiva de la población que revierte en recortes del gasto alimentario de las familias, lleva a virajes en los modelos de consumo, vuelve a importar más el precio que la calidad¹⁰⁶. Igualmente emergen nuevos factores de competitividad: el costo del transporte¹⁰⁷, la proximidad a los centros de consumos, la productividad sobre la calidad. Entonces se hace inevitable que sobrevenga una decantación de los productores y que la producción regional deba esforzarse por mantenerse en los mercados especiales y articularse a nuevos mercados como la exportación y la agroindustria.

La actual situación actual, en razón de los factores de competencia (Urrea, 1987), exige un cambio de las características de los productores regionales. Deben procurar obtener mayores productividades, buscar mayores rendimientos, operar con nuevas prácticas: incrementar las densidades de siembra, tener un control oportuno y con criterio de la Sigatoka, regularizar y fragmentar las fertilizaciones, buscar eficiencias reduciendo costos, principalmente la participación de los costos laborales. Básicamente, hay que esforzarse por empresarizar las unidades de producción, para acceder a los mercados más cualificados, en los cuales se participa si hay la capacidad de establecer precisos compromisos sobre los volúmenes y calidad del producto a comercializar, enfrentar el reto de pactar a plazos medianos los precios a los que se entregara el producto. Se requiere disponer de registros ciertos de la producción y los costos, para tener claridad sobre la viabilidad de los compromisos por adquirir, operando en base de la confianza entre los contratantes, sin que ninguna de las partes – especialmente el productor- se sienta engañado y tentado a romper los pactos.

Ya no se verá plátano a \$550. Ahora promedio está en \$440, el valor del exportado es \$680. El futuro es incierto, malísimo (NG 4). Hay que comprometerse, aprender la lección de exportar, porque ya nadie viene a comprar. La época en que llegaban a la finca y compraban no vuelve. Si Ud. no tiene sus compradores de malas (NG:5).

En la actual fase, la producción regional, expuesta a un complejo de competencias, tiene un futuro impredecible. Hay desencanto y desconcierto. Se

¹⁰² No hay tales mercados para el producto calificado, ya están copados. El futuro es exportar (NG:16).

¹⁰³ Las grandes superficies que pagaban a l semana duran hasta 90 días y 10% de descuento los jueves lo quitan al productor (EB:34).

¹⁰⁴ Los vendavales equilibran la oferta, pero también saca a productores. En el capitolio volvieron a café (EB:34-37).

¹⁰⁵ En el año 2008 el precio de la urea y de todas las fertilizantes nitrogenados, paso de \$46.000 y \$ 106.000. La falta de demanda por estos fertilizantes provocó su baja de precio.

¹⁰⁶ La calidad importa muy poco, por eso entran 140 contenedores del Ecuador cuando el plátano acá es 150%-200% mejor (NG:16).

¹⁰⁷ La gente entendió que el problema del plátano es el transporte (NG:5).

retiran los productores menos calificados y persisten sólo los más eficientes (entre éstos, los campesinos con menores costos de producción)¹⁰⁸. Se piensa nuevamente en explorar los mercados de exportación. Para esto hay que asumir la necesidad de explorar formas de Desarrollo Rural Territorial para adquirir y desarrollar eficiencias **(DRT)**¹⁰⁹. El apoyo y fomento de los gobiernos locales y regionales debe propiciar la integración y concertación entre los productores y los demás actores de la cadena, destacando la importancia del renglón para la economía local y regional y encontrando y consolidando nuevos factores de competencia Pero al respecto el panorama no es prometedor.

6.9 REFERENTES DEL CAMBIO

Si las anteriores fueron tendencialmente las inclinaciones y motivaciones de los distintos tipos de productores, la probabilidad de acceso a nuevos canales de mercadeo y al arsenal de referentes técnicos consolidaran el cambio por darse.

Los productores más grandes y empresariales, con mayores recursos financieros, accedieron más tempranamente a los mercados de las cadenas de supermercados, igualmente acudieron a las asesorías de la Federación y posteriormente a asesores técnicos privados, en muchos casos replicando aspectos de la tecnología del banano.

Los productores medianos, desde los canales tradicionales gradualmente intentan acceder a nuevos mercados, favorecidos por el posicionamiento de la producción regional, finalmente se orientan a las plazas mayoristas más calificadas o a algunos supermercados regionales. Dependieron indistintamente de la oferta técnica institucional y de asesorías privadas, pero principalmente de la réplica y consejo de los productores exitosos.

Empecé a meterme en el mercado (JM:18). Me fui a la 14, me codifique, empecé a entregar. Un día el encargado de perecederos en la 14 me pidió plata. Dije no me deja chantajear. Me fui a Medellín, busque un mayorista, "por qué no ensaya con un viaje mío?". Se montó en la turba y vio esos racimos. Fuimos a desayunar, dígame como es?. Fue por el 96. Llevamos 10 años negociando, al comienzo sólo enviaba mis plátanos. Le dije a mí hijo hagamos una comercializadora diferente, saquemos el RUT y lo de Cámara de Comercio (JM:20,21).

Los pequeños productores marcharon a la zaga del cambio. El proceso de adopción fue diferente, según Forero (1990) con más hibridación, apoyándose en

¹⁰⁸ La tendencia a partir del año pasado es la permanencia de los pequeñitos que entraron gracias al proyecto de alianzas productivas del ministerio. Se les paga bien, empezaron a embolsar, deshija, y Ud. ve todo eso tecnificado, pero que no botan la plata en productos (SG:30).

¹⁰⁹ "Implica para territorios subnacionales... desarrollar sus habilidades y ventajas, o construir las mismas, para especializarse en sectores que tengan posibilidades de inserción internacional (Silva Lira, 2003). Proceso de transformación productiva e institucional de un espacio rural....para articular competitiva y sustentablemente la economía del territorio a mercados dinámicos,(mediante) el estímulo y el fomento de la interacción de los agentes locales entre sí y entre ellos y los agentes externos relevantes, (con el propósito de) de incrementar las oportunidades, para que la población participe de esos mercados y sus beneficios (Lattuada, 2006)" Promover la adaptación de pequeños y medianos productores, a las condiciones exigidas por el nuevo contexto nacional e internacional, en una situación crítica de ingresos" (Lattuada, 2006)

algunas prácticas convencionales; incluso los pequeños productores de cordillera, que han entrado más tardíamente, han desarrollado otro tipo de técnicas. Tienden a imitar los desarrollos de los vecinos más próximos y las recomendaciones técnicas institucionales, pero cerniendo esas prácticas en su propia experiencia. Aunque se han beneficiado del reconocimiento de la producción regional, su acceso a los mercados es más tortuoso y en los casos exitosos han requerido de apoyo institucional¹¹⁰.

Al principio llevábamos el plátano a la plaza, desde que entrábamos nos lo "bautizaban": es "plátano fríanos", oscuro y duro, vale tanto. Pasaba toda la mañana y tenía que venderlo por lo que al comienzo había ofrecido, racimo a \$2000. Sacábamos muy poco, pasaba 1 mes antes de tener 65 racimos para sacar la jeepeada. La plaza era dura pero si lo compraban acá era peor. Uno no se preocupaba por sacar racimo grande ni bonito porque valía lo mismo. Ahora el cultivo principal va a ser el plátano porque con la asociación vendo por kilos y uno se preocupa por mejorar y sacar más (DP: 4).

Partiendo de esos supuestos proponemos la operación e interacción de 4 canales de referentes técnicos de que habla Prins (1999) o de la búsqueda de información planteada por Ciarallo (2000). A esos canales indistintamente acuden los diferentes tipos de productores, privilegiando por tipo de productores cierto tipo de canal, pero sin prescindir del acceso a otras fuentes de referencia. En la elección del referente inciden las expectativas que se tienen respecto al cambio, la capacidad de inversión y trabajo, el nivel cultural, los "activos sociales"¹¹¹, la propensión a mantener las prácticas como forma de "secreto industrial", y la credibilidad que a cada tipo de productor le merece su referente.

6.9.1 Cursos, granjas experimentales y demostrativas, giras institucionales, libros de texto, cartillas: Acción institucional.

Principalmente al acceso de profesionales, universitarios, grandes productores, y algunos medianos y pequeños productores muy próximos a los Comités¹¹² y las UMATAS. Además debe considerarse el carácter neo-rural de un significativo número de los productores de la zona¹¹³. Supone credibilidad en las instituciones y en la investigación. Pocas veces sus indicaciones tienen una aplicación inmediata y completa¹¹⁴, a no ser que intervenga el crédito subsidiado y la obligatoriedad de atender las asesorías, según ocurrió con los programas de diversificación y alianzas productivas. El impacto más perdurable y a largo plazo se obtiene entre las instituciones universitarias y los futuros profesionales que son

¹¹⁰ *Hace 6 meses les dio por arrancar con la comercialización. Sacar de las garras del comercializador al pequeño que produce poco volumen y apenas lo que hace es embolsar para que coja precio. A los pequeños nunca les pagarían ese precio, nunca más de \$300, ¡están tan felices! No tienen otros mercados, porque están rompiendo miedos, tratan de adquirir experiencia, y crear confianza (AP:1).*

¹¹¹ *Cambié porque uno lo oye del vecino, uno se va pegando de esas ideas. No visito, sí es bueno ir donde un amigo, no voy donde la gente da sólo el saludo, siempre estoy a nivel bajo, no desvivo por ir a una finca si uno no se siente bien tratado (DA:14).*

¹¹² *Con el Comité si trabajo hace 25 años, me fascina ir de giras, se aprende se distrae (DA:14).*

¹¹³ *Productivamente la mejor asociación es la de M/gro. Son gente de alto nivel intelectual, todos profesionales (AP:18).*

¹¹⁴ *Estuve en un curso por un año muy bien organizado, colino embolsado, pero no la he ensayado, demora 7 meses, más 1 año 17 meses, es para el que no tiene semillas (DA:14).*

uno los principales clientes de esas instituciones; los profesionales al cabo del tiempo y mediando sucesivos ensayos logran dar difusión a esas propuestas. En el Quindío fue el referente inicialmente acogido por los grandes propietarios, quienes posteriormente debieron rectificar aspectos sustantivos del mismo.

Hace mucho tiempo, sin estar metido en la finca, hice un curso en el Agrado, sin tener en que practicar. Esos conocimientos se han ido revaluando, no son muy aplicables, cultivos intensivos de 2 por sitio (LFA:15).

El seguir este canal de información dependió de los recursos otorgados a la investigación por el Fondo Nacional del Café, patentados en la edición de textos referidos anteriormente. Se promovió con cursos y parcelas demostrativas en la Granja El Agrado, y con la labor de los técnicos de diversificación cafetera¹¹⁵. Propuso nuevos métodos de propagación (rebrote inducido, semillero, siembra convencional tapada) y mayores densidades en la siembra, las investigaciones sobre fisiología de la hoja y su relación con la producción serían decisivas en los planes de control de Sigatoka. Tuvo impacto hacia finales de los años 80. Aunque muchos pequeños y medianos cafeteros asistieron a estos cursos, no los pusieron en práctica, pues no confiaban en los nuevos cultivos y cifraban sus esperanzas en la ampliación del área y la tecnificación del café.

Al hacerse ineluctable el cambio a otros cultivos, el Comité contaba con escasos recursos y personal y no se le tenía la credibilidad de otros tiempos. Debió ser la razón para que en la mayoría de testimonios no se le atribuya importancia a su accionar, "Comité sólo vio con café" (LFA: 15), y se olviden de su tarea pionera en investigación. La ausencia de una entidad que por sí sola suplía al conjunto de la presencia institucional en asistencia técnica durante una larga época, según Perfetti (2001^a) y Gómez Buendía (1999), tendrá variados efectos en las representaciones de los productores.

El presupuesto del Comité era más alto que el de la Gobernación. Éramos Dioses (DM:8).

Coadyuvo a reafirmar entre los productores la percepción de que el cambio se dio sin acompañamiento institucional, que de cuenta propia se adelantaron las búsquedas y se corrieron los riesgos, que la presencia institucional fue posterior, cuando fue reclamada por ellos.

El sena y el ICA entraron después. Por ahí a los 8 años (SG:30). El ICA en Moko a regañadientes, ha tenido muchas falencias. Corpoica trabaja sólo si hay plata, en un comienzo hizo capacitaciones pero ya no hemos vuelto a saber de ella, cuando llegó ya ya estaba casi montado (EJ:33).

El Comité no tuvo importancia en plátano. Se investiga pero se transfirió tarde, cuando no lo necesitábamos. No hubo ayuda financiera. En este departamento el agro pasó de café a otra cosa y a quedarse sólo, porque el gobierno le había soltado todo a la Federación, luz, agua, todo. Los municipios se desentendieron (EJ:33).

¹¹⁵ *Nos metimos a la Asociación y era el Comité el que nos asesoraba, 6 o más años (LFA:1).*

La presencia del ICA, en razón de los riesgos de la Sigatoka y el Moko, era indispensable. Pero aparte de la capacitación para reconocer las enfermedades, su acción se califica como distante (exclusiva inspección y control) e insensible a las realidades de los productores¹¹⁶, sin cumplir un papel destacable en la promoción del cultivo. Sus recomendaciones sobre el manejo de Moko no son seguidas estrictamente pues el área a ser erradicada (10m. a la redonda del foco) les resulta excesiva a los productores.

Pa Moko no se ha inventado remedio. Vienen los del ICA, que debo rozar alrededor 20m. No es la peste la que va acabar el plátano. Ud. me dice que tengo que acabarlo (OR:17).

Se le atribuye más protagonismo al SENA y a sus programas de capacitación¹¹⁷. Se le reconoce la implementación de módulos sobre BPA (Buenas Prácticas Agrícolas) y la atención en la sistematización y divulgación de los trabajos en poscosecha¹¹⁸. No pretender transferir paquetes que se consideran únicos e inmodificables esperando que los productores los repliquen, percibir a los productores como sujetos de decisiones y no como simples replicadores, formarlos para que discernan y encuentren alternativas, **Capacitar** a los agricultores para que decidan autónomamente sobre el rumbo de sus explotaciones, es una modificación metodológica sustantiva en el actuar de esta institución que parece inclinarse por procesos de cambio con incidencia del productor, diferente del mero transferencismo¹¹⁹.

Sabía de plátano poco. Al mayordomo sólo se le preguntaba qué sabía de café, se hacían las labores que el decía hacerle al plátano. Después que me metí al curso del SENA descubro la cantidad de chambonadas que hacía, me unté las manos y me dí cuenta de lo ignorante que era. Ahora veo una platanera y es como si me pasaran una radiografía, todas las pilla (BT:30-31).

Sin embargo hay quienes objetan la metodología del SENA, por orientarse meramente a la capacitación, sin un acompañamiento en finca y sin incidir en la solución de problemas concretos, dudan de si lo que se enseña se aplica realmente¹²⁰. En todo caso hay que procurar que la capacitación no se oriente exclusivamente a los propietarios, que se oriente también a los trabajadores, ya que se ha corroborado que estos son muy importantes promotores del cambio.

¹¹⁶ "Los técnicos del Ica llegan: que Ud. tiene que erradicar todo, mire a ver qué siembra. ¡¡ Erradíqueme esto!!!". Nos tocó reportar un Moko y al mes no habían ido (EH:25).

¹¹⁷ Del SENA obtuvimos capacitaciones (EJ:33). No tenía conocimiento del plátano... y fui haciendo cursos en el SENA (LFO:5) .

¹¹⁸ El SENA hizo cartillas, en convenio con el Reino Unido. Todas dicen Special, Fruquin, Armenia Oro. Escribieron el proceso que habíamos hecho de la poscosecha, las fotos son las de nuestros trabajadores. Han trabajado en difusión, aprovecharon lo que nosotros teníamos, no se hizo investigación. JICA apoyo muchos cursos del SENA (SG:30).

¹¹⁹ Contribuyó el primo, el SENA, mi formación profesional (LFA:8).

¹²⁰ Los instructores SENA son buenas, pero el modelo parece agotado. Tienen que dar capacitaciones en las veredas y los productores están mamados, cursos para todo. No se trabaja sobre problemas, con una educación objetivo, se necesita más personalización. Si ya se dio capacitación ahora hay que acompañarlo en la finca, ver cómo están replicando, si no lo están haciendo no sigamos dictando curso. Pero el SENA no da asistencia técnica. Hay gente que va y es invitada de piedra en las capacitaciones (EH:21,22).

Podría replicarse la experiencia en ganadería donde se implementaron los “Cursos de Encargaduría” con muy visibles resultados.

El señor que trabaja en la finca trabajaba en Sta. Clara. Mamá le ofreció trabajo. Venía con experiencia, trabajábamos igual que en Sta. Clara (LG:7).

Algunos pequeños productores reconocen la acción de las UMATAS estableciendo “parcelas demostrativas”, repartiendo semillas y asesorando ocasionalmente, “Soy cliente de la UMATÁ, me enseñó mucho”(JS:9).

Pero los medianos y grandes califican su accionar con menosprecio, al punto de que desconocen su existencia. Se critica la falta de continuidad de sus programas, su escasa envergadura, que sean casi siempre asistencialistas, que no apunten a consolidar alternativas productivas en renglones estratégicos y que el interés básico de su accionar más que buscar el desarrollo del sector, sea hacer notar la presencia de Alcaldes y políticos, con proyectos esporádicos.

La política de las UMATAS es entregar a la gente un maíz, sin saber de eso y si lo pueden vender. Trabaje con un Centro Provincial. Se consiguieron 50 K de Lorasban, se iba donde el productor: aquí le envía el alcalde por si tiene hormiga. Entregaron maíz y todo el mundo lo sembró. Se quebraron, cuando fueron a vender el precio estaba por el suelo. Pasó con la pitahaya. Es politiquería, no son soluciones. Que unos pollos, que unos marranos (EH:21)¹²¹.

Últimamente, la Secretaria de Agricultura Departamental, actuando en representación del Ministerio de Agricultura, ha impulsado las Alianzas y las Cadenas productivas. Esperan consolidar organizaciones de productores para abrir nuevos canales de comercialización e incentivan el fortalecimiento de la agroindustria. Se respaldan en las concepciones de los SIAL, y DRT, descritos atrás. Aparte de su capacidad de persuadir y actuar como interlocutores ante las agroindustrias y las empresas “peladoras”, movilizan los recursos de los mercados institucionales (restaurantes escolares y jardines del ICBF)¹²². Apuestan a que tras la adquisición de experiencias con esos proyectos mercantiles las Asociaciones tomen vuelo y activen otros contratos de comercialización¹²³ y transformación¹²⁴.

Para comercializar casi no arrancamos. Pero vamos más sueltas, Eso da fortaleza, permite mirar proyectos nuevos: crear una procesadora, trabajar con insumos como la bolsa (EJ:29).

¹²¹ *Los proyectos que entrega el gobierno, es una perdedora de plata, porque los proyectos los manejan los politiqueros, son intereses para ganar votos (EH:25).*

¹²² *Estamos insistiendo con Cobienestar que es un negocio redondo, hace 3 años pagaban a \$500 puestos en Armenia, el plátano que consumen los restaurantes escolares, el Estado sólo compra a Asociados (AP:3).*

¹²³ *Apraquim viene de una “alianza” igual a la de Musáceas, les dieron como \$500 millones del Estado, se dan el gusto de vender a las Cadenas, tienen con que pagar a los productores; se capitalizaron, tienen muchos contactos en peladoras, plazas mayoristas (AP:17).*

¹²⁴ *Aproplam tiene mira de montar una peladora, negociar con Fritolay y no tener intermediarios. El proyecto vale, la Alcaldía da la sede, la adecuación vale \$15 millones, puede pelar 20-30 ton/diarias, Fritolay, Rica, hablan de 300.000 kilos cada mes (AP:6).*

El fomento de las Asociaciones favorece el que algunos pequeños productores accedan a una asistencia técnica. Más importante ha sido la integración de “redes”¹²⁵: *Los compañeros de la Asociación han sido fundamentales. Les pregunto cómo hacer tal labor (LFA:13)*, tal como lo corroboran Prins (1999) y Ciarallo (2000) en otra experiencia. Las redes intensifican el flujo de información, se decanta y corroboran experiencias, dinamizando los procesos de adopción¹²⁶.

Pero las Asociaciones de la región tienen escasa cobertura: 13 asociaciones que agrupan solamente a 155 productores, además hay quien dice que muchas de esas organizaciones son más de papel¹²⁷.

El grupo es muy pequeño. De 800 fincas plataneras de Montenegro apenas estamos 22. Tenemos que canalizar recursos porque los municipios se desentendieron. Ahora trabajamos un Fondo Rotatorio. Los recursos del Estado son muy pocos y se van en administración, llega a la gente muy poco. Fortalecerla para pequeños y medianos. El grande puede defenderse, no ven la utilidad de estar asociados (EJ:29-31). Lleno de Asociaciones y casi ninguna trabaja. En el Quindío hay más de 14, pero c/u con 7-8 socios (SG:19).

Curiosamente, en la zona cordillerana hay excesiva presencia de instituciones, con mucha descoordinación entre ellas. Esto suscita abulia entre los productores, tampoco se trabaja sobre programas reales o sobre educación- objetivo, lo que hace más inefectiva la asistencia técnica. Los productores sostienen que se les hace perder tiempo, que se distrae en costos administrativos lo que debe dedicarse a inversión directa.

Todo queda inconcluso y los productores incrédulos. Es difícil llegarles, rechazan y son groseros con los técnicos. ¿UD cuánto se gana?- dicen-. Que la plata de los técnicos debería llegarles pulpita e ellos, que las ayudas se van en sueldos. Siempre se han visto frustrados, porque ninguno de los proyectos ha representado mejoras. Caso de NN en Córdoba, ilos millones que se ha tragado esa asociación! (EH:23,24).

Por falta de coordinación institucional las propuestas de carácter técnico ni se decantan ni se sistematizan. Cada entidad trabaja con supuestos técnicos diferentes. Esto, más que alentar procesos de cambio, crea perplejidad.

Entidades y técnicos enloquecen al productor. Pues no tienen en claro cuál es el paquete técnico (EJ:5).

6.9.2 Asesorías permanentes de profesionales y experiencias extrarregionales: importación del modelo Urabeño

¹²⁵ *Ahora el grupo es pequeño pero chévere. No lo hace porqué le den, sino por lo que hacemos por nosotros (EJ:31).*

¹²⁶ *Voy y observo mucho, aprendo de todo mundo, del trabajador que llega. De papá no porque manejaba tradicionalmente (LFA:13). Del SENA y la Red de la Asociación he aprendido más (LFA:15). La asociación es fuente de información, nos reunimos cada 15 días, para ver cómo trabaja c/u. Enriquecernos mutuamente (LG: 13).*

¹²⁷ *Musáceas tiene 9 Asociaciones que despachan a Aproplat y Plantum, 28.000 k mensuales. 3 de Calarcá (Asopico, Asocajetilla), son un montón de productores. Del plan 17 de M/gra, 10 de Tebaida, 15 de Armenia, entregan de a 3.000 k mes (AP:18-19).*

Los asesoraba S G que trabajo con los duros en Urabá. Fue el primero en llegar con cierta tecnología y hubo gente que le jaló (JM:11).

Fundamentalmente al acceso de inversionistas y grandes propietarios, quienes suelen informarse previamente de las oportunidades de rentabilidad de un cultivo. Disponen de capacidad de inversión pero es poco el tiempo que pueden dedicar a la labor productiva. En consecuencia delegan la implementación del proyecto a profesionales o administradores¹²⁸. El referente adoptado, un proyecto sugerido por el profesional o la réplica exacta de una empresa similar, tiene casi inmediata y completa aplicación, aunque posteriormente tenga ajustes o fracasos, que conducen a ampliar o abandonar la actividad, a vender o emprender otras operaciones. Aunque con leves ajustes trabajaron básicamente réplicas del modelo de producción Urabeño.

"De los que arrancaron ahora ninguno es platanero" (SG:30). Empezamos en la Francia, donde ahora son las Camelias, en San José, en las Margarita...Rompimos paradigmas como la bolsa azul sin tratar (SG:22).

En la asistencia técnica se distinguen 2 corrientes o "escuelas":

- una inclinada a la realización de ajustes en frecuencia de fertilizaciones y prácticas de manejo,

- otra que insiste en avanzar con una réplica más aproximada al modelo Urabeño, bajo el supuesto que "la tecnología de las musáceas es única para el mundo" y que al igual que Urabá debe apostarse a la exportación¹²⁹.

No hay tal Urabización, Hasta hace 3 años hubo un destacamento de gente manejando esos conceptos, que no son conceptos de Urabá sino conceptos mundiales (NG:4).

6.9.3 Experiencias exitosas regionales, asesorías profesionales de tiempo parcial, además de días de campo, charlas y asesorías de casas comerciales: modelo sincrético de tecnificación.

Un asistente, hace visita para la Sigatoka, cada 15 días. Los cambios los aprende uno yendo a eventos. A todo lo que daban iba a informarme: qué había que hacer, qué estaba funcionando. Las charlas de Casas lo enloquecen a uno, ofrecen productos milagrosos. Fuimos a muchas charlas y nos metimos en muchas cosas. A las Casas les trague bastante, y las plataneras no se veían. No son tanto las casas comerciales como los asesores en el afán de vender, hay casas comerciales serias. Los asesores manejan sólo lo que les interesa, nunca dicen que primero debe ser lo cultural y lo químico después (EJ:16,17).

¹²⁸ *Me envió a darme capacitación. Conseguimos al Dr. Álvaro Cadavid, asesor privado, 6 meses, venía 2 veces por mes. Era de Urabá. Visitas muy organizadas, bien hechas: la posición del colino, cuántos se iban a dejar, conocer Virus, Bacteriosis, desmane, forma de desflorar. Esto se llama Moko, se erradica así. Siembra tradicional, siembra cabeza toro, necesidad del análisis de suelo, el desarrollo de la planta, si se está bien en Zn, P, B, echar fumigación, que no sólo controla Sigatoka sino fertilización foliar de C, I, K y B. Se fijaba en la distancia, que estábamos muy juntos (JLC:10).*

¹²⁹ *Agrónomos que les toca salir de la zona. Trasladaron tecnología sin ajustar Cogieron las fincas que deje por que les oían a otras, era estricto si se le oía a todo mundo. Endiosaron a los de Urabá; un año duro la dicha (SG:30).*

Usado por propietarios con alguna capacidad de inversión, aceptable nivel cultural y reconocimiento social en la región y que, como rasgo decisivo, atienden directamente sus explotaciones. Muestran disposición a replicar las propuestas sobre las que tienen certidumbre son exitosas. Actúan con cautela, acuden a diversos referentes que tienden a reforzarse mutuamente, además tiene mucha importancia sus corroboraciones prediales. Las decisiones se incuban más lentamente. Las prácticas se implantan solo tras las corroboraciones extraprediales y los ensayos en finca.

No sólo imité. Busque refuerzos, busqué inducción científica, diálogo a fondo. Empecé a ir a muchas partes, a ver producciones. No fui a Urabá porque me daba miedo la guerrilla. Demoré 4 años en volverme platanero. Había ejemplos buenos y me fui pasando. Demoré porque me gustaba asegurarme, aprender. Fui a Bogotá a Congresos. Era amigo del ICA (JM:18).

En la búsqueda de ese modelo tuvieron incidencia las **asesorías técnicas de tiempo parcial**¹³⁰ y el acudir a las asesorías subvencionadas de las **Casas Comerciales**. La ampliación del área regional en plátano constituyó una oportunidad para el ejercicio privado de profesionales que antes no tenían oportunidades laborales por no estar vinculados al servicio de los Comités de Cafeteros. También repercutió en la demanda de insumos y herramientas no características de la caficultura y no ofertados por los Almacenes de Provisión de los Comités: bolsas, fertilizantes más nitrogenados o de uso en plátano (Banipalm, Platanero, Abotek, Kimilgran, Nitromag, KCl, Nitrobor, Vicor), herbicidas no sistémicos (Glifosol, Anima, Finale) y particularmente el uso de fungicidas para el control de Sigatoka. Se incrementó el uso de tanques plásticos para el lavado del plátano, el uso de champús y soluciones yodadas y cloradas y la introducción de herramientas especializadas para los “despantes” y “cirugías”. La demanda de bolsa plástica indujo el traslado desde Antioquía de pequeñas empresas dedicadas a su fabricación. La anterior omnipresencia de los Almacenes de Provisión del Comité y los almacenes de las Cooperativas de Caficultores, ahora es competida por otras casas comercializadoras y por empresas de fumigación que promueven fungicidas y fertilizantes con asistencia técnica gratuita.

Esos “servicios” de las Casas durante un tiempo constituyeron importante fuente de referencia para los medianos y grandes productores locales, afanados por mejorar¹³¹. Pero al cabo de breve tiempo, su afán productivista y modernizador devino en una cauta reserva, al encontrar que “*estaban trabajando para las casas de agroquímicos*”¹³². Estos técnicos replicaban conceptos muy teóricos y muchos

¹³⁰ *Tuve un asesor de una casa comercial, duro poco tiempo. Me enseñó de nemátodos y picuda, de compactación de los suelos, de distancias en la fertilización. Esa asesora fue la que más me enseñó (LFA:15).*

¹³¹ *Del agrónomo aprendí lo análisis de suelo: da pocas gajas, está pobre de B, si las hojas están amarillentas está pobre de Mg. Mirar como el racimo termina con más número de hojas. Idealmente el racimo debe terminar con 7 hojas (LG:13-14).*

¹³² *Los agrónomos tenían conexión con las casas comerciales, todo eso es plata. (JM:34).*

aspectos del modelo Urabeño, además su asistencia estuvo sesgada por el interés de elevar la venta de insumos¹³³.

En la última época estos medianos productores se avienen con otro tipo de asesorías, más ocasionales y sobre aspectos muy específicos (fertilizaciones y fumigaciones), acuden ante todo a técnicos con más arraigo y conocedores de la región, que *“les duele más el productor”*. Se contratan visitas periódicas o las asociaciones median en la prestación de tal servicio.

Ahora cuando tengo una duda llamo al agrónomo. Pero no es de una casa comercial (JM:34). Me asesoré de F J L, visita cada mes, a \$ 40.000 visita. Es agrónomo de la asociación (LG:7). Hay un asistente, hace visita más que nada para la Sigatoka, cada 15 días (EJ:16).

Los productores que adoptan como referentes los casos exitosos de empresarios locales o las recomendaciones de asistentes técnicos particulares, procedieron siempre de una manera gradual. Al no disponer de grandes sumas para la inversión, establecieron sus plantaciones paulatinamente, aunque procurando aproximarse a los modelos tecnificados. Atendieron las recomendaciones con dosis de dudas, porque las cuestionaban parcialmente o por la falta de recursos para aplicarlas. Inevitablemente tuvieron la propensión a hacer evaluaciones de relación costo/beneficio y **realizaban ensayos** tanto de las prácticas que les recomendaban o de lo que por propia experiencia iban reconociendo. Si en algún momento tuvieron bastante apertura frente a las recomendaciones de los técnicos, puesto que se asumían como desconocedores de la producción de plátano moderno, en la medida en adquirieron experiencia y se involucraron en el cultivo, procedieron a **realizar importantes “ajustes”**, tomando distancia del modelo que intentaban replicar, como una forma de cuidar sus bolsillos. Hasta que se puede decir que finalmente se acondiciono un sistema productivo con especificidades regionales, en concordancia con las particularidades del entorno¹³⁴. En estos ajustes tuvo protagonismo la experiencia de los mayordomos y trabajadores.

7.9.4 Consejos de amigos, recomendaciones, asimilación de la experiencia del entorno, giras especiales: adopción por imitación

Al frente manejaban muy bien el plátano. Empezamos a hacer labores y se vio el cambio, racimos de 21Kg. (EJ:13). El papel de la imitación fue altísimo. Porque aquí se practica una Tecnología de la envidia, pero de envidia positiva. Cuando un productor no cree un cuento y ve que a su vecino tiene la platanera bellísima y vende bien, dice éste se metió a eso, usa la recomendación, es más pobre que yo (EH:29). He aprendido de mucha gente. De vecinos amigos: E B, D C, fueron los que me enseñaron (RV:6). Tuve un primo de mucha experiencia que me dio la mano (LFA:11).

¹³³ Agrónomos, no. Iban 1, 2 horas, miraban una pequeña muestra de matas y dejaban cantidad de teoría, tenía que pagarles, 2 veces al mes, \$120.000., no aprendí nada. Las casas comerciales hacen asistencia gratis, pero se pagan con la venta del almacén (BT:32).

¹³⁴ Aquí la humedad relativa, el viento, el nivel del mar, las horas luz, todo es diferente que en Urabá. Pero los técnicos se pegaron a esa balsa... En Urabá son tierras gigantes, acá lo más grande son 22 cuadradas, no es mercado para exportación, el tipo de gente es muy diferente. Venían de gente muy poderosa que tienen nóminas de 1200 hombres (JM:35-36).

Imitar lo que hacen algunos vecinos, acudir al consejo o recomendación de un conocido, tratar de replicar lo que se llega a saber que hace un productor aprestigiado, dejar los cambios a la iniciativa de administradores o de operarios a los que se considera experimentados, muchas veces sin razón y porque no todos los propietarios están involucrados con la producción, parece una vía rápida y ante-todo económica de realizar los cambios productivos. Es preferida porque – aparentemente- tiene menor costo económico, las condiciones del predio y el medio parecen similares, y adicionalmente porque no hay presión para hacer las cosas tal cual las recomienda el asesor o se sugiere en los tratados técnicos. Pueden realizarse a la manera, al ritmo y con las convicciones del productor. Dependiendo del nivel cultural y del capital social, los referentes pueden ser muy inmediatos (el vecino, un pariente o amigo, excepcionalmente algún recomendado del que se sabe tiene una experiencia exitosa)¹³⁵ o si hay más amplios vínculos sociales, los referentes son más calificados y distantes (no se copia lo inmediato, hay selección de quién se toma como referente: un productor con reconocimiento regional que no tiene mucho celo en preservar los secretos productivos)¹³⁶.

Sin embargo apelar a esas ayudas o el incorporarse a esas redes o canales no es elemental ni siempre es exitoso, tampoco resulta el expediente más económico pese a que se incurra en gastos, ya que el hacer las cosas de una manera ineficiente también redundaría en pérdidas económicas. En oportunidades la indagación no es ni rigurosa ni sistemática y termina siendo una “observación” muy parcial¹³⁷. El establecimiento de los contactos y referentes siempre está interferida por actitudes subjetivas como la resistencia a reconocer que no hay conformidad con lo que se hace, que no se dispone de los recursos para mejorar la producción, además siempre se desconfía sobre la disposición los demás productores a colaborar desinteresadamente. También prevalece una resguardada reserva para aceptar que las condiciones de los demás productores son similares y que lo que se hace en otras partes puede aplicarse en el propio predio, con recursos muy similares.

Que si fulano tiene una finca linda digo que es porque tiene plata. Digo lo del ciego: pasaba un señor y decía ¡qué vaca linda! El ciego decía: estará gorda. Me dicen que finca tan linda; yo digo: tendrá plata” (DR:21).

No sorprende que para buena parte de productores el círculo de referentes sea estrecho y se reduzca a las personas de prestigio en su entorno y en las que

¹³⁵ *Le he aprendido a mis vecinos y a mi papá. Un agrónomo no lo necesito. Yo con técnica no trabajo, es con lo que yo sé. No gusta del Comité que es para trabajar al gusto de ellos y no al gusto de nosotros (JS:9-II)*

¹³⁶ *Vino la crisis, tenía una cafetera nuevecita. Tomé la decisión de cambiar a plátano por una pariente de mi esposa. Fui a conocerle la platanera. En el 87,88. Un espectáculo!, una producción impresionante y unos precios!. De las primeras que empezó con plátano tecnificado; fertilizaba, embalsaba, deshoje regular pero no despunte. No intensiva, en barreras. Fueron las primeras en fumigar (JM:11).*

¹³⁷ *Aprendí por experiencia porque toda la vida he hecho esto No visito fincas, pero observa, vea y analiza (DR: 21).*

tienen más confianza¹³⁸. En la elección del modelo es decisiva la credibilidad y la confianza social que se tiene en el referente, en lo que incide mucho la evaluación sobre la similitud de las capacidades económicas y culturales¹³⁹. El cambio será gradual y lento, casi siempre sesgado por las propias experiencias. Por esto es inevitable su carácter sincrético; se avanza en la medida en que se prueba como exitoso y hay los recursos de inversión y de trabajo para ampliarlo, reiterado lo azaroso que es el camino del cambio, según Ciarallo (2000). Si el referente puede ser reforzado por visitas y la participación en giras técnicas, para el caso de los pequeños y medianos productores que participan de organizaciones de productores, los cambios serán más sistemáticos y dinámicos. Gracias a contar con esos ingredientes de lo local, algunas explotaciones pueden convertirse en granjas modelos y demostrativas.

Esta finca fue parcela demostrativa 3 años (DA:4). El Moko a San José llegó por giras, 2.500 personas año (SG:28).

6.9.5 Observaciones, experiencias, ensayos personales, sugerencias de operarios o administradores: ajustes y posterior irradiación.

La naturaleza enseña (JM:35). El conocimiento sobre el error es fundamental, Ser experimentador, estar sujeto a resultados. Estar abierto, en toda persona hay mucho conocimiento. Llegan trabajadores con experiencias (LFA: 15).

Todo el mundo decía cosas diferentes, se las saben todas. Hasta que decidimos hacer las cosas según lo pensábamos nosotros, Decidimos meter las patas, que si uno no sabe que está mal hecho no se vuelva a hacer. Perder por aprender no es perder (DP:3).

Resulta de la combinación de concepciones, creencias¹⁴⁰, simples observaciones, sugerencias de operarios y administradores, ensayos relativamente sistematizados, realizados en la cotidianidad productiva como respuesta a los problemas que se presentan diariamente en la producción. Son cambios que resultan no del prurito de la innovación o de la intención deliberada por mejorar, se hace sin premeditación sobre el impacto para adaptarse a las realidades del medio institucional, las características del predio o condicionado por la situación socioeconómica de cada productor. El choque con esas realidades obliga a tomar decisiones especiales sobre la manera de realizar las prácticas productivas y de resolver los propios problemas. El ensayo siempre se hace con escasos recursos y en pequeñas áreas. Una vez hay certidumbre de que funciona, inmediatamente

¹³⁸ *El plátano no fue por la Federación, fue mirando con los amigos. Aprendí de amigos y en la cooperativa que hubo charlas sobre manejo de plátano. Puse en práctica muchas cosas. Más que nada imitación y ensayos. No he sido preocupado de producir una cosa muy excelente, no comparé el promedio mío y el de fulano. Es mucha la gente pobre y es más fácil vender un racimo pequeño que uno grande. La gente pobre no le tira a lo más caro, no he estado de acuerdo que obliguen a producir unas calidades para las que no hay mercado y es muy costoso llegar allá, en vez de uno producir normal sin mucho costo. ¿Qué está manchado?, uno no se come la cáscara (AP:15)*

¹³⁹ *Uno debe cambiar a medida que cambian las cosas, conforme va la vida. Uno habla con los vecinos, con los amigos, lo hago de esta manera, uno tiene que acomodarse. No me gusta ir a reuniones o conocer plataneras bonitas, porque ese señor tiene plata, tiene con qué comprar abono, no me quiero llevar una decepción, yo no la puedo tener bonita, no porque no pueda o sepa, porque no tengo con que. Han venido los técnicos, no tengo que aprenderles, dicen cosas, los escucho, uno a todo el mundo debe escuchar. (DR:21).*

¹⁴⁰ *Por acá trabajan con un solo hijo, no lo vuelvo a hacer. Me lo corrigió papá, es falso que engruese, así se enferma la mata (JS: 4).*

se trata de poner en práctica, hasta llegar a hacer parte de las rutinas acostumbradas en la totalidad del predio. Cuando el productor adquiere certidumbre sobre la singularidad de lo que viene realizando, dependiendo de su círculo de relaciones, puede irradiar localmente esas experiencias.

En la medida en que los ajustes resultan exitosos los **imitan** otros productores y se van originando sistemas productivos de características locales. Para el actual caso el sistema generado propendió por la reducción en la aplicación intensiva de insumos, privilegió las prácticas culturales, remodeló buena parte de las rutinas laborales y de la programación de los trabajos, privilegió los despuntes y cirugías por sobre las fumigaciones, recuperó conocimientos tradicionales en los métodos de siembra (cabeza de toro), validó la experiencia de los desguasques y destroncas graduales. Últimamente ha mostrado disposición a sustituir los abonos de síntesis por abonos orgánicos, se elabora compost con materias orgánicas propias de las fincas. En la cordillera se han validado experiencias de cultivos asociados y de terraceo para enfrentar los vendavales. Incluso en la última época se ideó un medio de siembra profunda y “al destapao” (sin tapar la semilla) para enfrentar los nemátodos y como forma “*apuntalar*” las plantas.

Nos hemos ido independizando. Me costó mucho salirme de eso, dependiente, pensé que si no echaba de eso uno se acababa. Me sacó un administrador, un hombre que conocía la tierra (JM:34) He aprendido mucho de un vecino que no es dueño pero que tiene más labores y lombricultivo (DP:7).

6.10 MOTIVACIONES Y SENTIDO DE LOS CAMBIOS PRODUCTIVOS

La discusión sobre si el plátano es un cultivo rentable y si es más rentable que el café u otros cultivos, puede resultar interminable. Es notorio que los empresarios que se adelantaron con los cambios técnicos accedieron en los primeros momentos a rentas especiales (¿formas de renta marginal?), gracias a que explotaron un renglón del mercado en que antes no se incursionaba y porque integraron producción y comercialización. Pero tenemos la impresión de que el centrar la discusión en si el cambio fue motivado por esas rentabilidades especiales, obedece a un prejuicio teórico, al considerar siempre que un empresario y productor actúa idealmente, aislado del mundo, persiguiendo exclusivamente los máximos de rentabilidad, prescindiendo de otras consideraciones.

Frente a la exclusiva búsqueda de los óptimos económicos, en nuestras exploraciones hemos percibido que las motivaciones productivas entre los grandes productores y los campesinos de la región casi siempre son multi-causales, tal como también lo corroboró Nates (2009). La búsqueda de mayor rentabilidad suele ser importante pero no es la única consideración que motiva a los actores productivos; esa motivación tal vez sea exclusiva de los “*productores inversionistas*” (articulado con los arrendadores de tierra, regularmente vinculados al capital comercial, que no desarrollan mayores vínculos regionales); o entre un tipo muy específico y reducido de productores expresamente empresariales.

Como móvil de raíz meramente económica, suele tener más importancia la consideración de la probabilidad cierta de tener aseguradas las oportunidades de comercialización, esto es evidencia manifiesta de un contexto de producción altamente mercantilizado, en que para los productores cuenta mucho la posibilidad de integrarse al conjunto de la sociedad, establecer vínculos y participar de interacciones sociales depende de la disposición de ingresos monetarios, tal como lo plantea Chonchol (1990). Pero esto no necesariamente equivale a que la búsqueda exclusiva de la ganancia sea el único móvil de los productores. Particularmente en situaciones de crisis productiva como la que nos ocupa, dada la atención que se presta a diversos factores de riesgo (aspectos de seguridad, prospecciones existenciales, factores afectivos), otras consideraciones pueden tener inesperada importancia, llegando a marcar una singular lógica de acción productiva de cuya atención no puede prescindirse.

Durante mucho tiempo, según lo declaran muchos entrevistados, parecía incuestionable que sólo el café ofrecía oportunidades de rentabilidad a los productores de la zona. Pretender cultivar algo diferente era una especie de locura. Se juzgaba que quienes se aventuraban en otros cultivos eran más bien personas conservadoras que esgrimían excusas para no enfrentar el riesgo de emprender la completa modernización de sus cafeteras.

Cuando sobrevino la crisis, las opciones oscilaron entre vender los predios o reconvertir los cultivos. Dados los altos valores de la propiedad en la zona plana, superiores a los \$60 millones/Ha, desde la lógica expresamente económica la opción más razonable debió ser vender el predio. Pero operaban otras razones personales y afectivas, un significativo número de propietarios, pequeños y grandes, optaron por aferrarse a sus propiedades, en lo que se concuerda con Nates (2009). La opción de preservar la propiedad pesó más que la búsqueda de la ganancia. Consecuentemente se examinaron otras opciones respecto al qué hacer con los predios, casi siempre preocupados por "*hacerlos sostenibles*" (no pagar con el bolsillo el sostenimiento de las fincas). Ensayaron una y otra cosa. Más que una búsqueda afanosa de rentabilidad, se esperaba superar la crisis. Hasta que pareció encontrarse un "salvavidas" y los productores se plegaron a una producción sostenible económicamente, no muy rentable, pero que junto con la conservación de su propiedad permitía persistir en el arraigo por la y la familia.

Pasado el tiempo, desaparecido el café, los referentes de rentabilidad y estilo de vida son otros. Ahora las ganancias probables no se miden comparándolas frente a la expectativa de ganancias muy altas, según ocurría en épocas de "*bonanza*". Ahora sólo tiene sentido comparar los costos y los precios de venta, la rentabilidad es medida en márgenes más estrechos y exactos, por esto es tan visceral la preocupación de reducir los costos de personal. Aunque no se descarta la búsqueda de cultivos más rentables y ante todo menos riesgosos (por los vendavales) otros son los tiempos.

En el curso de las presentes indagaciones no se llegó a medir y comparar las rentabilidades en la producción de plátano. En algunos casos se anota que esa rentabilidad es del 25% en otros casos que es apenas del 15%. Parece que incluso en el caso de los más ineficientes, pero al fin y al cabo productores tecnificados, el plátano puede resultar rentable, si la comparación sólo coteja costos de producción frente a precios de venta. Pero la medida de la rentabilidad resulta ilógica cuando se contempla el costo de la tierra y las ganancias obtenidas, es decir cuando se estima el costo de oportunidad de preservar esas propiedades. ¿Qué ingresos se obtendrían si esos valores se dedicaran a otros renglones productivos o se compra tierras en otras zonas? Es una consideración que probablemente ha incidido y acelerado la venta de los predios de los pequeños propietarios, quienes han optado por otros estilos de vida. Pero ¿qué razón tienen un significativo núcleo de antiguos propietarios, que persisten en la producción de plátano, para querer conservar esas propiedades? Si sólo se tienen de presente aspectos económicos, es difícil encontrar una respuesta. Igualmente será difícil responder al por qué estos propietarios raizales actúan tan irracionalmente y se resisten a permitir la llegada de inversionistas más eficientes. De cualquier manera la comparación entre rentabilidad, precio de la tierra, crea varias opciones de adaptación frente a las nuevas circunstancias: cambiar radicalmente el estilo de vida, vender los predios, parcelarlos, arrendarlos. Todas estas opciones se han dado. Lo decisivo es que las motivaciones no son sólo económicas, que hay razones de la forma de habitar los espacios. En la presente experiencia regional, se ha dado un esforzado proceso de cambio productivo, pero sus resultados nos llevan a explorar sobre el sentido de otras lógicas económicas y de otras lógicas de vida.

Un tipo tenía 2.000 MS, le ofrecieron \$90 millones. Dijo aquí jornaleando y con \$90 millones compro una casa y un taxi (EB:6)

Pensar en vacaciones, cambiar casa o carro está fuera de las posibilidades. Pasaron las oportunidades. El tiempo de conseguir plata es del pasado (EJ:11).

No se genera los ingresos para el anterior nivel de gastos. Ya no se vive como antes; hacíamos anualmente paseo a la costa, a los mejores hoteles, cambio de carro cada año. Ahora toca trabajar mucho para mantener el nivel de vida aceptable sin vender la tierra (JRM:7).

6.11 CONCLUSIONES SOBRE LOS REFERENTES EN LOS CAMBIOS PRODUCTIVOS

Los referentes no son exclusivos para un tipo único de productor. Los procesos más dinámicos son aquellos en que se combinan diferentes tipos de referentes. El cambio para quienes tienen mayores recursos de inversión está mediado por un menor uso de referentes, aunque estos pueden ser más lejanos y hasta científicos; su dinámica de cambios es más acelerada y drástica, depende de la disponibilidad inmediata de los recursos frescos de inversión, aunque no siempre se garantiza que se perdure en la producción.

La mezcla de referentes también tiende a reducirse por los pequeños productores, no por carecer de expectativas de cambio, sino por la inseguridad en la disponibilidad de recursos y por la previsión de los riesgos en que se puede incurrir. La persistencia en las prácticas que se vienen implementando garantiza parcialmente la reproducción del núcleo familiar. No siempre se es más productivo, pero hay la propensión a ser más eficiente mediante la intervención decidida de la capacidad de trabajo, algo también corroborado por Nates (2009); aunque por falta de referentes no se es consciente de que una mejor aplicación e intensificación de las prácticas podría contribuir a una producción de mayor calidad y mejores precios. En esta actitud tal vez incida mucho la convicción cultural de que *“tecnificar es siempre intensificar las inversiones”*.

A su vez, los productores medianos, que administran directamente los predios, hacen uso de un mayor número de referentes, incluyendo la realización de propios ensayos. Los cambios no son tan drásticos y acelerados y casi siempre tienen un carácter sincrético.

Los procesos más perdurables son aquellos en que se combinan referentes. A costa de incurrir en una explicación culturalista del cambio digamos que a la diversidad de referentes acceden las personas con mayor nivel cultural, mayores activos sociales, sin excesivos recursos de inversión y que por otra parte se vinculan directamente con la producción. Estos productores, adoptan inicialmente una posición de mayor cautela y siempre realizan experiencias previas, lo que garantiza la perdurabilidad del ensayo y la producción.

Las prácticas pueden redundar o no en una mayor producción o en un producto de mejor calidad. Pero la principal para calificar lo que se hace como exitoso depende de la oportunidad de acceso a un buen mercado, conectado ciertamente con la disposición de volumen y calidad, de allí que haya mayores oportunidades para los productores con recursos. Cuando la participación en un buen canal de producción asegura una aceptable ganancia, ese productor buscará incrementar la producción.

Para los pequeños y medianos productores la gran dificultad estriba en los márgenes de rentabilidad derivados del acceso a canales de comercialización. No pueden mejorar la producción e incrementarla porque la rentabilidad será siempre baja, dado su escasa capacidad negociadora y la dificultad en el acceso a mejores canales de comercialización. Como tiene una rentabilidad baja su eficiencia dependerá de la reducción en los costos monetarios del trabajo o del incurrir en la menor cantidad de insumos. La disponibilidad de excedentes económicos siempre será una traba para iniciar procesos de tecnificación productiva.

El costo alto de los insumos es la gran limitante, a no ser que estén asociados y tengan un proyecto de asistencia técnica...Voy a un cultivo, hago recomendaciones y no tiene con que comprar (EH:17).

Regularmente los referentes profesionales e institucionales operan más como refuerzos que como ejemplos a adoptar. Tal vez por la desconfianza en las instituciones y los técnicos o porque se cree que esas propuestas no son tan prácticas y no se avienen con las particularidades financieras de los productores¹⁴¹.

Son evidentes las diferencias en la intensidad del cambio entre los productores empresariales y medianos y los productores campesinos; tanto por las expectativas, la capacidad de inversión y la disposición a asumir riesgos.

Como se ve, la acción institucional ha sido posterior y sin completa cobertura directa, aunque contribuyó a dar respuesta a asuntos neurálgicos (sanitario y postcosecha, métodos de siembra) y colaboró en desplegar procesos organizativos y gerenciales que en la medida en que enraícen (como forma del capital humano) pueden generar otra dinámica y direccionalidad a lo que hasta el momento ha sido los cambios productivos.

¹⁴¹ *Hay que contar con las cosas del productor, no se puede llegar a imponer. Hay productores del plan que saben más que los agrónomos y se quejan de que no los visitan. En la cordillera llegó el vecino y les dice y echan a un lado la asesoría, gente que lleva mucho tiempo haciendo lo mismo es difícil llegar a decirle que lo hace mal, cuando están convencidos de que son expertos. En el Quindío se ve de todo, productores muy jodidos que siempre ensayan al técnico a ver si cae, lo están probando. El técnico más que ir a imponer, debe sugerir, decirle que ensaye de esa manera, hay menos choque con el productor que está en su tierra (EH: 18).*

CAPÍTULO VII

7. EFECTOS DEL CAMBIO PRODUCTIVO A PLÁTANO EN LA SOCIEDAD REGIONAL

Introducción: Se procura dar cuenta de los efectos económicos, sociales, laborales y ambientales que para la región tuvo la crisis cafetera y la transformación a plátano. En detalle se discute sobre la rentabilidad y la funcionalidad económica del nuevo renglón, se da cuenta de las transformaciones laborales que pudo originar, aborda cómo pudo haber incidido en una nueva estructura agraria regional y particularmente en la emergencia de un nuevo sector empresarial que desplaza socialmente a la anterior próspera clase media cafetera, y se concluye en una tipificación de los productores de plátano. Finalmente, se hacen algunas anotaciones generales sobre las implicaciones que para el tipo de Desarrollo Rural en la región tuvieron esos cambios.

7.1 NUEVOS USOS DEL SUELO Y LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA REGIONAL

La crisis cafetera implicó en la subregión una ganaderización y diversificación de la producción agrícola, además de cambios significativos en la estructura de propiedad.

En el sector de 18 fincas, 18 cambiaron a ganado, a cítricos. A plátano no por vendavales. Llegaron propietarios que no les gustó el plátano sino el ganado, otros pasaron a piña, maíz, sorgo, turismo. Aquí 4 fincas de turismo. Cambiaron dueño alrededor de 10. Dueños viejos muy pocos, se arruinaron. La crisis fue berraca (DA:9).

Es importante el aumento del área en pastos en los municipios de la parte plana¹⁴², buena parte en pastos tecnificados y que como destacó el programa diversificación condujo a que el departamento ostente la más alta carga ganadera a nivel nacional. La ganadería representa el 30.9% del área departamental, pero a pesar de sus logros técnicos el empleo generado es escaso, como lo señala Arango L (1997) que habla de una relación 10 por café 1 en pastos.

El plátano devino en el renglón agrícola más importante entre los productores de la zona plana, y últimamente adquiere importancia en los municipios de la cordillera. Aún así, el café conservó el primer lugar entre los cultivos regionales, 23.57% del área departamental; pero se reubicó espacialmente, corroborando la planteado por Fonseca (1998) y Tulet (2007), pues ahora se cultiva principalmente por productores campesinos, en la zona cordillerana de la zona marginal cafetera

¹⁴² Un comparativo del área en pastos en Armenia, La Tebaida, Montenegro y Quimbaya, que confronta estimativos de Urpa/1988, Igac/1989) y la secretaría Departamental del Desarrollo/2007, muestra que Armenia pasó del 4% al 19.5%, La Tebaida del 25% al 39.7%, Montenegro del 22% al 44.5%, Quimbaya del 18% al 17.5%.

alta, pero todavía no se ha erradicado completamente en las fincas de los municipios de la zona plana, con manejo asociado por parte de pequeños propietarios, o en los lotes más pendientes o afectados por el Moko, igualmente hay agricultores empresariales que persisten en la especialización cafetera. Pero las fincas ganaderas son esencialmente mono-cultivadoras.

En los últimos años y con destino a los exigentes mercados de las grandes capitales, se están reactivando los cultivos de cítricos, piña y aguacate. Esta reactivación denota las restricciones ambientales y económicas que se encuentra en la producción de plátano; son cultivos con otra dinámica de cambio, pues tienen características más empresariales y sin cultivarse en grandes áreas exige de tecnología más complejas y más representativas inversiones, sus ciclos de producción son más tardíos, pero a la vez son más rentables. De similar tendencia son otros cultivos estacionales, cultivados en áreas más pequeñas por otro tipo de actores productivos, caso del tomate Chonto y el maíz, fomentados por pequeños inversionistas que toman tierras en arriendo. Aunque el volumen de empleo generado por estos nuevos renglones no es tan considerable, apelan a un intensivo contingente de mano de obra, aceptablemente remunerada, e inciden en la feminización del empleo rural¹⁴³. En los municipios de la cordillera, además del plátano y el banano, se posicionaron la granadilla y la mora¹⁴⁴.

Lo más rentable ahora es la piña. En Nápoles hay 350 has, y por el Laurel arriendan fincas. La leche es más rentable, hay cultivos que sirven como los cítricos (DA:9).

Con la broca se entusiasma con el plátano y sembró cítricos, 350 naranjos. Es más productiva la naranja que el café, requiere poco trabajo, sólo 2 abonadas al año, 10Tn. en cosecha, graneos mensuales de hasta 4Tn., tener cuidado con la hormiga (LG:8,9).

La explosión agro-turística de los 90s valorizó los predios y propició la parcelación de muchas propiedades, para establecer hoteles, fincas de recreo, y casas dedicadas a hostales¹⁴⁵. Generó otro tipo de empleo, no voluminoso, de familias dedicadas a la vigilancia de fincas y mantenimiento de jardines, empleos temporales para la atención de turistas, “arreglo” de casas y actividades informales, incluido el turismo sexual. Pero la magnitud económica del turismo no se corresponde a la percepción mediática del mismo, es una fuente muy secundaria de ingresos y empleo, hay desilusión con las alternativas de multi-funcionalidad laboral pregonada por la nueva ruralidad¹⁴⁶.

¹⁴³ *Hay chivas que salen para recolectar piña a las 4 am, Hay labores específicas de los hombres (fertilización, siembra), pero el deshije, recolección y empaque lo hacen mujeres (EB:8,9)*

¹⁴⁴ *Productos como la granadilla no tienen “mercados estables”. El lulo es excelente pero es riesgoso, hay momentos en que no vale cogerlo. Mejor meterse con algo estable el plátano, la mora (EH:6)*

¹⁴⁵ *En parcelación para recreo, pudo ser el 10% de la propiedad rural. Todavía pasa eso. (EB: 6).*

¹⁴⁶ “El uso del término refiere a nuevas transformaciones experimentadas por el sector rural como consecuencia de la globalización y las políticas neoliberales...La multi o pluri-actividad de la economía campesina por su creciente empleo en actividades no agropecuarias, tanto en el predio como fuera de este. De manera creciente la mujer campesina es incorporada al mercado de trabajo. Miembros del hogar campesino que migran envían remesas. Las fuentes de ingreso de la mayoría de hogares campesinos se han diversificado notoriamente. También contempla un cambio en la valoración del espacio rural, debido al ecologismo, la recreación y el turismo rural, y cambios

El turismo es una perdedora de tiempo y un complique el berraco. Hay mucha condición por la Cámara de Comercio. Ud. hace un arreglo de \$40- 60 millones, para hacer por temporada \$4 millones. No deja nada, y la brega. Es una bobada meterse con turistas, no estiman al pequeño propietario (DA:10).
Conjuntos cerrados rurales, con cuidanderos. Gente que no se interesa por el vecino y la producción (HH:14).

A pesar de lo significativo de los cambios y que estos han tenido cierta tecnificación productiva, en su conjunto -tanto por el monto del valor de la producción, como el empleo generado- los cambios no resarcan los efectos de la crisis cafetera, como lo corroboran Suárez (2003) y Toro (2005).

Con el desplome de la economía cafetera y el terremoto de 1999, lograron status de reconocimiento dinámicas socioeconómicas que antes no recibían suficiente atención: el deterioro de la calidad de vida, la presencia del narcotráfico, las guerrillas y los paramilitares, altos índices de violencia y criminalidad, la aparición de la modalidad de correos humanos del narcotráfico, el auge de la prostitución y la trata de personas (Ibíd., 159).

7.2 ASPECTOS ECONÓMICOS: LA RENTABILIDAD DEL PLÁTANO

7.2.1 La rentabilidad en una perspectiva histórica

Ningún cultivo es tan rentable como el café (DA:9).
El café da más plata. El plátano es para sostenerse, no para ahorrar. Con el café a la gente le puede quedar con que comprarse una finca (JS:6).

Se contempló la rentabilidad platanera desde una perspectiva histórica. Se propuso a los entrevistados comparar los actuales ingresos del plátano con los ingresos cafeteros de antes de la crisis. Se indagó si fue la búsqueda de mejores ingresos lo que motivo el cambio de café a plátano.

Exceptuando muy contados casos, de comerciantes para los que la producción agrícola era complementaria y que con anterioridad a la crisis optaron por producir plátano¹⁴⁷ en razón de la liquidez reportada por su producción, el consenso fue que las rentabilidades del café eran superiores.

El café fue muy rentable. Terminaba año y siempre quedaba para invertir en apartamento, tierra, viajes a la costa. Con un hermano compramos una tierrita. El plátano da para sobrevivir. (EJ:11).
La gente que se sostuvo en café tenía otros ingresos. Los que vivimos de la finca tuvimos que buscar alternativas (JRM:7).

La crisis cafetera disolvió la próspera clase media cafetera, en continua movilidad ascendente, capacidad de acumulación y que realizaba inversiones en otras regiones agrícolas, particularmente el Magdalena Medio.

culturales y en los estilos de vida, consecuencia de mayor interacción rural-urbana y de los medios de comunicación" (Llambi, en Kay, 2005:86).

¹⁴⁷ "Supo que el plátano era buen negocio, al ver que en Sta. Clara sacaban cada semana. Sacaba plátano todos los jueves. Le dio primacía al plátano. Nunca prefirió el café (LG: 5).

En los 70, 80 hubo enormes bonanzas. La riqueza eran fácil, cafeteros muy ricos. Ya no se ven, ¿cuáles son los ricos de Montenegro?, no los oye uno. Debemos subsistir y ser competitivos (LFA:18).

Se proclama que “el café permitía hacer riqueza mientras que el plátano apenas da para sostenerse”, apreciación en que coinciden empresarios, pequeños productores y técnicos.

*El plátano no da lo del café. En 10 cuadras, 60.000 árboles, saca 100 cargas, si es café renovado, no tiene peladéz. El plátano es cultivo de sostenimiento. El café da el doble que el plátano, más si es rentable como ahora (DA:5).
Monté más área en plátano para que los ingresos subieran, pero cada año la participación es la misma (EJ:9).
Nunca se tuvo el plátano como negocio, pero les fue mal con el café y vieron cómo tener “una entrada”(EH:2).*

Las certidumbre albergada sobre aquella rentabilidad del café permite entender la resistencia de muchos productores a abandonar el cultivo. Particularmente explica la persistencia de los pequeños cafeteros¹⁴⁸, en concordancia con Nates (2009).

*Eso estaba en uno. E B no ha bajado la guardia; yo no la baje, tengo el mismo café. Salieron los cafeteros menos organizados. Muchos cafeteros de raza y mandaca enfrentaron la crisis y están orgullosos (DA:8).
Café es café. La Mariela es más caliente que acá y la gente sigue en café” (JS:4).*

Puede explicar que los medianos productores traten de acondicionar el café como cultivo alternativo, en áreas de ladera o afectadas por Moko y recomienden “mantener pequeñas áreas sembradas en café, para mantener la presencia de Fedecafe” y sus servicios.

El plátano es renta cuando está caro, pero baja de \$700 a \$350. Una mata al año no da \$3500, y el trabajo y el abono. Prefiero café, da más renta, más para el pequeño, con su marrano, ponedoras, plátano, frutales. Por toda parte le entra plata, mucha forma de coger el peso. Pero si sólo se dedica a café o plátano de eso no vive. Un palo de café da 4 k., vale \$12.000; hubo que abonar y coger, tiene gasto, pero tiene más gasto el plátano (DA:6).

El añorar la labor de la Federación incita a indagar si la rentabilidad cafetera dependió de la competitividad individual de los productores o si se determinó por la política cafetera, acción del Fondo y del Gremio, como expresión de la política macroeconómica en el contexto de un modelo agroexportador. Es evidente que el posicionamiento del café en la región respondió a que desde los años 60s se contó con estabilización de precios, subsidios a los insumos, créditos, generalización del servicio de extensión gratuita, condiciones especiales en la dotación de los servicios sociales y de infraestructura física. La rentabilidad cafetera se conectaba estrechamente con una especie de “ventaja competitiva”, creada institucionalmente, dependiente de la persistencia del Fondo, del Pacto Mundial del café y de los Acuerdos entre gobierno y gremio. Existían muy especiales condiciones para el sector cafetero, que ha llevado a ciertos analistas a declarar que los cafeteros configuraron un “sector rentista” dentro de la economía nacional. Las características particulares de la política cafetera explican por qué pese a que el pacto se rompió en 1989, la crisis sólo se sintió crudamente hacia 1995, cuando

¹⁴⁸ *No he pensado en cambiar café por plátano. Si el café se rebaja a \$400.000 es buena plata (DA:7).*

el Fondo se hizo insostenible y los precios del café se rigieron por las fuerzas del mercado. La región entró a operar en otro contexto macroeconómico, con escasas ayudas institucionales, sin formas de financiamiento, con productores que dependen sólo de sus recursos. Esto tal vez le dé sentido a la resistencia de Suárez (2003) frente a la apertura, al señalamiento de Sarmiento P (2001) en la diferenciación de las “ventajas comparativas” y las “ventajas competitivas”

La pérdida de la Caficultura fue en 4 años (HH:22).

La actual falta de subsidios a los insumos¹⁴⁹, el alza constante de costos frente a la persistente baja de precios del café, aumentó la desmoralización de los productores, lo que en el caso del café se intensificó por la insumo-dependencia del modelo productivo¹⁵⁰, según London (1989). Los controles de roya y broca dependen fundamentalmente de insumos químicos, al no fertilizarse las plantaciones se “palotean”, y los productores que suspendieron las fertilizaciones por 1-2 años, cuando intentaron retornar a la actividad encontraron cafeteras completamente deterioradas. Dada esa relación costos-insumos/ precio del café, la persistencia en la actividad cafetera es más probable para quienes retornen a los anteriores sistemas de cafés arábigos y con sombrero, en que importa no tanto la rentabilidad o la productividad como la posibilidad de valorizar el trabajo, algo improbable para la mayoría de productores de la región. De manera que se vira hacia un modelo que principalmente es apto para los pequeños productores-tecnificados, en concordancia con Fonseca (1998) y Tulet (2007). Se explica que el área en café continúe declinando, incluso en las zonas de los pequeños productores que continúan aferrados al sistema productivo de la revolución verde. La preocupación por carecer de un factor aproximado en el costo y la rentabilidad, nos llevó a entender que este análisis debe orientarse según estudios de caso comparativo atendiendo a la caracterización de productores; por esto en el **anexo F** reportamos algunos elementos indicativos y el caso de una mediana productora tecnificada.

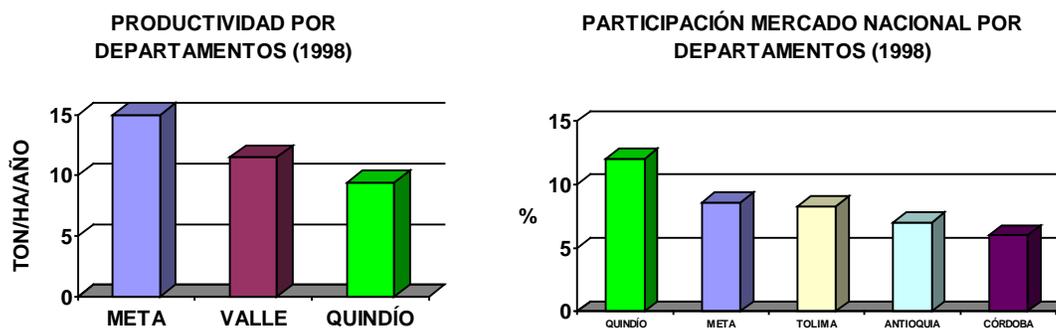
7.2.2. Productividad y rentabilidad.

El Quindío es decisivo en la orientación de la oferta, aunque su crecimiento de producción sea sólo del 4.1%, superado por Córdoba 20.7%, Santander 15.8% y Caldas 21.6%. Pero Córdoba se orienta a la exportación y Caldas y Santander son relevantes en los mercados internos, sólo el 4.55% (Asohafrucol-Minagricultura, 2002)¹⁵¹.

¹⁴⁹ Hoy los precios de los Almacenes del café no son los más baratos en la zona.

¹⁵⁰ *La federación intentó generalizar el café a libre exposición en todo el país. Eso sólo se puede hacer en zonas especiales, en otras no. No se puede generalizar tecnología. Que el café no se podía transformar, parece como orquestado, el café daba tanta plata que hubo un acuerdo entre productores y transformadores para no transformar café en Colombia. (DM: 8).*

¹⁵¹ *El departamento con más alta productividad es el Meta, promedios 12-15Tn./Ha./año, sigue Valle 8.5- 11.5Tn./Ha./año, Quindío 4.6- 9.4Tn./Ha./año. En el periodo 1992-1998 el Quindío fue el principal productor nacional, con una oferta variable entre las 149.691Tn.- 362.545Tn., representó en 1998 el 12.03% de la producción nacional, sigue Meta 8.59%, Tolima 8.29% Antioquia 7.02%, Córdoba 6.28% (Asohafrucol, 2002).*



Fuente: Asohofrucol-Minagricultura (2002)

Pese a la calidad de los suelos y las prácticas implementadas, la luminosidad y las bajas temperaturas, inciden en ciclos regionales de producción más largos, en menores densidades de siembra, explicando el tercer lugar de la zona en la productividad nacional¹⁵²; también porque un significativo número de plantaciones de la región son cultivos asociados. Mientras que hacia el 2002, las más altas productividades nacionales en el Meta, alcanzaban las 15Tn./Ha./año, el Quindío apenas se alcanzó productividades de 9Tn./Ha./año. Hacia el 2008 el promedio regional se ubicaba en 9Tn./Ha./año y las plantaciones más tecnificadas difícilmente alcanzaban 15Tn./Ha./año. Se prevé que sólo una producción cercana a las 36Tn./Ha./año podrá ser competitiva¹⁵³.

Durante los primeros años de transformación a plátano se apuntó a obtener racimos de alto peso, dependiendo de la selección, fertilización y de manejar bajas densidades de siembra. Últimamente la preocupación viró a considerar la productividad por Ha y la “tasa de retorno”. Hay la convicción de que producciones en que se alcanzaban hasta 22-23 kilos por racimo, no se volverán a presentar, por la pérdida de fertilidad de los suelos y restricción en el costo de los insumos que no permiten tener el mismo celo en fertilizaciones y fumigaciones. Actualmente -antes de “la niña”- promedios 16-17Kg./racimo se tenían por excepcionales. En los últimos meses con el cambio climático, la fructificación se redujo en un 30-40% del embolse acostumbrado semanalmente y los racimos difícilmente alcanzan 14-15Kg.

Se prevé que la competitividad, entre otras cosas, dependerá del mejoramiento genético, con drásticos cambios en los métodos de obtención de semilla, apelando al “rebrote inducido”, al embolse y compra de semilla en centros especializados. También se deberían aumentar las densidades hasta las 2.600 plantas/ha, incrementar las fertilizaciones, aplicándolas con una periodicidad no mayor de mes y medio, sin descuidar el control mecánico de la Sigatoka. Son cambios que

¹⁵² El platanero Quindiano no compete en mercados populares. Frente al llano no podemos hacer nada, ese es un producto barato. La plaza de Cali se la tira el Ecuador, unos plátanos grandísimos y baratos (JM: 8).

¹⁵³ Así se alcanzan productividades de 36 ton/ha/año, racimos de 13 K y retorno de 1. Ahora el promedio es 9 Ton (NG: 6). Por luz y radiación Ud. puede aumentar las plantas a 2600/ha, hoy se manejan 1550, y 18 k, apenas alcanza productividad de 25Tn./Ha./año (NG: 7).

exigen importantes inversiones y que excluyen a los pequeños y medianos productores. Y sobre la intensificación de las siembras, periodicidad de fertilizaciones, formas de control de Sigatoka se da un agudo debate, ya que muchos productores ni siquiera fertilizan o controlan Sigatoka. Es la razón para que haya observadores que del real avance técnico regional.

7.2.3 Acceso a canales de comercialización, márgenes y rentabilidad. Con canales de comercialización diferenciados, obviamente la rentabilidad de los productores difiere sustantivamente. El productor trata de tener previamente la certidumbre de poder realizar de su producción antes de comprometerse en transformaciones productivas, siempre está pendiente de acceder a buenos canales.

Las oportunidades de una “agricultura de contrato” con las Cadenas de “Gran Superficie”, una mayor integración del proceso creando empresas comercializadoras que operen como distribuidoras en las grandes ciudades, es una opción que hoy se restringe a los productores que garantizan una producción regularizada, de calidad, importante volumen y que cuentan con capacidad administrativa para adelantar negociaciones, programar periódicamente los cortes, las labores de poscosecha, despachos, transporte y disponen de financiación para esperar a la cancelación de los envíos¹⁵⁴. Este canal, el más rentable, se restringe a los productores más empresariales e integrados.

El mediano con volumen tiene acaparado el mercado de calidad, es la élite. No es más del 15% (NG:22). No hay mercados para los productos calificados, ya están copados (NG:16).

Unos contados productores han logrado establecer “*convenios de contrato*” con pequeños supermercados de la zona, a precios fijos y regulares. Entretanto, buena parte de los productores calificados, pero sin capacidad empresarial, se conforman con el acceso a los acopiadores especializados que abastecen a mayoristas especializados de las grandes capitales que a su vez redistribuyen a los supermercados de barrio. Seguidamente, el grueso de los productores medianos y pequeños, sin producción de calidad, se enrolan con los acopiadores de los mercados mayoristas poco especializados de las grandes plazas, acopiadores conocidos como “mancheros” que “*ven un plátano caído y se babean*”, estos son los mercados más sometidos a la competencia del Ecuador y el Urabá. También hay otros mercados menos especializados: los mercados mayoristas regionales que tranzan un plátano de poca calidad y en pequeños volúmenes, donde se acostumbra “*bautizar los plátanos*”.

Cada canal tiene “*márgenes de comercialización*” diferentes. En oportunidades el margen de rentabilidad atribuido a la comercialización puede estar próximo a la rentabilidad obtenida por la productividad y la eficiencia. Así que el acceder a

¹⁵⁴ “*No me va a sacar el plátano?*”. Es la habitual y angustiosa pregunta. La seguridad de que la producción, sea el volumen que sea, será comercializada oportunamente, es una de las garantías que ofrecen los acopiadores-mayoristas.

mejores canales, gracias a la habilidad y disposición para la puja y el regateo¹⁵⁵, disputando los márgenes de comercialización, es factor decisivo en el aumento de la rentabilidad. Un comercializador especializado estimó en \$120 el margen de comercialización a cuenta del acopiador-intermediario, en los envíos a Medellín y en \$140 los envíos a Bogotá. No se hizo cálculos del margen imputable al mayorista por descargue, almacenamiento y pérdidas en bodega, además de los costos de personal y arriendo de instalaciones. Sobre un promedio de precio pago al productor de \$400-410, el margen atribuible al mayorista representaba entre un 29.26% y un 30% del precio. Se detecta una ganancia extraordinaria para el mayorista, tras descontar la poscosecha, el transporte y los riesgos de pérdida en la movilización.

En todo caso es importante saber si esos márgenes son regulares u oscilantes, según las condiciones del mercado, obligando al productor a comprometerse en una permanente puja de los precios o a resignarse con lo ofertado por los acopiadores; la consideración acerca de que en las épocas de buenos precios el acopiador deriva ventajas, lleva culturalmente a la desconfianza que se tiene sobre el mismo. Según se percibe, las principales ventajas las obtiene el mayorista de las centrales y grandes superficies, que tiene la posibilidad de interlocutar con los acopiadores de las zonas productoras, no incurren en los riesgos de los acopiadores- regionales, y gozan de ventajas estratégicas de localización y capacidad de información, frente a los intermediarios y los productores.

El exceso de oferta lleva a baja de precios al productor, no al consumidor. El negocio no es del intermediario, es de los mayoristas y supermercados. Los intermediarios financian a las Cadenas, aquí hay que pagar al contado. Es un comercio muy informal (SG:7-8).

Pero, dadas las características cualitativas del presente trabajo, una de sus principales limitaciones, estriba en la carencia de elementos cuantitativos para una comprensión definitiva del fenómeno. Los comercializadores especializados, se califican así por propender por una regularización y estabilización de estos márgenes, mientras que para “*los mancheros*” —siempre a la búsqueda de ganancias extraordinarias— estos márgenes son más oscilantes y a veces extraordinarios. En todo caso en un mercado tan informal, aunque según condiciones regionales a veces muy competido (hasta 200 acopiadores) es difícil dar cuenta de la regularidad de comportamientos, siempre subjetivos y muy dependientes de la puja entre productores y acopiadores.

El plátano vale en el Quindío porque aquí hay 200 compradores que guerrear entre ellos. El día que queden 7 se ponen de acuerdo entre ellos (SG:45).

¹⁵⁵ “*Comerciante es comerciante*”, dicen los productores de la zona. Significan que para un plátano de calidad los precios tranzados no son los mismos, que se tranzan entre comerciante y productor según condiciones particulares, entre los que cuenta la información sobre el comportamiento de los mercados nacionales, de ahí deriva la “puja” y el “regateo”. Además, el “endeude” o los “adelantos”, a que acuden los pequeños y medianos productores, disminuye su posibilidad de puja.

Considerar la importancia de la realización mercantil y la influencia de los márgenes de comercialización condujo a que la acción institucional se haya enfocado, con pequeña cobertura, a establecer pactos, acuerdos y alianzas, entre productores y contadas empresas comercializadoras. En los casos en que el programa ha sido efectivo, estimuló a algunos pequeños productores a hacer mejoras en la producción. Los grandes y medianos productores, aduciendo fidelidad con sus comercializadores, por escepticismo respecto a los procesos organizativos o por expectativas respecto a las ganancias derivadas de las épocas de los precios al alza, son reacios a participar de procesos organizativos. Es comprensible la indiferencia de los productores empresariales ante las asociaciones, porque obtienen rentabilidades muy aceptables o porque en algunos casos actúan como acopiadores.

Algunos productores contemplan la exportación como alternativa: *Insisto que el futuro es exportar, hoy está a \$680, cuando el interno es a \$440 (NG:17)*. Pero en los dos últimos años los precios internos han sido mejores que los del mercado externo, y se adicionan altos “costos de transacción” en las exportaciones (*Se trabaja con pagos de 3-4 meses, frente a 15 días en lo nacional. Hay que ver con antinarcóticos y el ICA (JM:6,7)*). La exportación sólo será un canal viable cuando se sature el mercado interno, haya mayor devaluación, se mejoren las vías hacia la costa Atlántica, los productores adquieran mayor cultura empresarial y se consoliden los procesos organizativos.

Tendemos a exportar. Pero ahora no, porque está bueno el precio interno. Me ha visitado Banacol y estoy lista para exportar, pero fue cuando subió el precio (LG:13-14).

Los márgenes de rentabilidad, la seguridad de “realizar” la producción, son factores decisivos en la estabilidad de la producción. A partir de contar con ellas se desencadenan y animan procesos de cambio productivo, según ocurrió en las épocas en que el plátano no contaba con un mercado asegurado: *Ha cambiado la forma de comercializar y uno no se desmoraliza tanto. Se pueden programar las inversiones (DP:7)*. Por esto la existencia de un numeroso y competido grupo de comerciantes en la zona es una de las mayores oportunidades regionales.

Aquí uno se descuida y le quitan la finca por \$10. Es difícil exportar porque la gente del Quindío tienen un mercado conocido, reciben el cheque en la finca (SG:10). 250 compradores en el Quindío no se ponen de acuerdo (SG:7-8).

7.2.4 Eficiencia productiva y rentabilidad. La eficiencia, la relación entre costos/ingresos, se mejora alcanzando menores costos en la producción por Kg. La apuesta resulta de reducir los costos de la mano de obra e insumos. Pero, cuando los pequeños y medianos productores apuntan a no incurrir en excesivos costos de fertilización y fumigación, esto repercute en menor productividad y un plátano de mediana calidad, yendo en contravía del propósito de alcanzara la eficiencia. Así mismo, la presumible disponibilidad de mano de obra por parte de los pequeños productores puede representar una ventaja; pero según se detectó los evidentes cambios en la estructura familiar y la creciente salarización en las

relaciones de trabajo, conduce a que la realización regular de las prácticas culturales se convierta en otra “*inversión*” para la mayoría de productores.

Por su parte los medianos y grandes productores tratan de reducir los costos disminuyendo principalmente los costos laborales, estandarizando los rendimientos y costos por labor, acudiendo al “trabajo al destajo” o “por contrato” para la mayoría de labores. De manera que si una plantación emplea muchos operarios incurre en graves ineficiencias, descartando consideraciones sobre las “*responsabilidades sociales*”. Pero el afán de ahorrar costos laborales puede repercutir en la sostenibilidad de la producción, al no realizar oportunamente las tareas o efectuarlas sin el suficiente cuidado. Por esto, se quiere significar la dificultad que entraña el asimilar una cultura de la eficiencia productiva, muy indispensable, pero que encuentra obstáculos en la apuesta tradicional de los productores.

Se puede ser eficiente en manejo de personal, pero ineficiente productivamente. Manejar una finca de 5 cuadras con 1 persona pero sin ser exitoso. Yo manejo 1,3, 5 cuadras, más el embalsador (NG:7).

7.2.5 Funcionalidad del producto o excedentes económicos.

Es un producto que siempre tiene salida. Es perecedero pero no se daña como otros. Se hace con plata de bolsillo. No hay que prestar, es autosostenible y da ingresos (LG:18).

También deben contemplarse consideraciones sobre la “funcionalidad” del producto, muy importantes para los pequeños y medianos productores. Aunque no se cuenta con precios de estabilización y distingue la producción del plátano lo amplio en la “*franja de oscilación los precios*”, entre \$760-\$350 pagos al productor en finca el año 2009, los productores dicen preferir la producción de plátano porque representa las siguientes oportunidades:

- a) Contar con un mercado asegurado en la región;
- b) Posibilidad de establecerlo paulatinamente, con mínima exigencia en capital orgánico;
- c) Incidencia en el autoconsumo;
- d) Liquidez intrínseca, posibilidad de disponer de ingresos periódicos, que evita acudir a créditos para atender la subsistencia y la atención de los predios.

De hecho, fueron esas características, las que pese a las altas rentabilidades del café, posicionaron al plátano como cultivo secundario. Era el amortiguador de los imponderables en la producción del café, que por lo espaciado de su producción y la falta de liquidez concomitante, obligaba a los pequeños y medianos productores a buscar una “*caja menor*” para la subsistencia y el mantenimiento de las fincas. Es la razón para que se haya originado un sistema singular en la producción cafetera regional de asocio café- plátano, que conllevó a que el plátano del Quindío se posicionara antes que en otras regiones cafeteras.

7.3 EFECTOS EN LO PRODUCTIVO Y TÉCNICO Y LA COMPETITIVIDAD REGIONAL

El que la rentabilidad del plátano y de los otros renglones agropecuarios que lo sustituyeron, no sean próximas a las que caracterizaron la producción cafetera, revirtió en una reestructuración social agraria en la región. Esa estructura es ahora más inestable, con cambios más dinámicos en la tenencia y en los usos del suelo. Al no consolidarse una vocación y una cultura productiva, hay más propensión a vender los predios o a ensayar nuevos renglones productivos. Acceder a la producción de plátano no es indicativo de permanencia en el renglón, aunque los ciclos duren hasta 3 años; al cabo de un tiempo se puede pasar a pastos, yuca, cítricos o arrendar la propiedad.

Pero contradictoriamente, aunque la rentabilidad del plátano sea menor, la permanencia en la producción depende de mejoras sustantivas en la calidad y la eficiencia. Exige de productores más especializados, con claros criterios sobre las características y exigencias de la producción, que presten especial atención a las ineficiencias generadas en la articulación a los mercados y los costos de producción.

La exigencia de una producción de calidad, a la vez que viene reduciendo el número de productores, obliga a reconsiderar las relaciones laborales procedentes de épocas en que existía una abundante oferta laboral, sólo importaban los rendimientos, y no eran muy claras las exigencias sobre la calidad del trabajo. Aunque sea menor el número de operarios en las fincas se debe propender por una vinculación más estable, con emolumentos más próximos a las condiciones legales y con reconocimiento de prestaciones. Sólo los productores que adopten estas condiciones laborales o los campesinos que desarrollen una producción de calidad, podrán mantenerse en la producción.

En café se utilizaba más mano de obra pero menos calificada. El plátano es muy delicado, exige menos mano de obra pero más organizada y estable, con seguridad social (EJ:15).

Son inciertos los vaticinios respecto al comportamiento de la demanda nacional que se prevé saturada, con improbabilidad de aumentos en el consumo per-cápita. Además las oportunidades que puedan generar el aprovechamiento industrial de las calorías y fibra del plátano, no pasan de ser expectativas¹⁵⁶.

Tal vez se pueda intentar integración en fritos. En almidones el costo del plátano no da para concentrados. En Tebaida hubo una fábrica y quebró. La agroindustria requiere harinas baratas; en plátano de calidad son pocas las segundas, exige una producción especializada para eso. Más proceso en poscosecha (pelado, empaque al vacío) aumenta costos y la capacidad adquisitiva no da para eso (EJ:28,29).

¹⁵⁶ *En la Asociación si estamos trabajando con la agroindustria, hay productores que les sirve ese mercado porque no tienen calidad y les va bien. La agroindustria necesita materia prima barata, no necesita presentación ni embalsado, tiene ventaja de que sostiene precio todo el año, ventaja que no resulta cuando hay variación de precios (EJ: 22).*

Pero el cambio productivo hacia el mismo renglón también se desencadenó en otras regiones¹⁵⁷, por las crisis en otras producciones (el arroz), la incorporación de nuevas áreas productivas con el mejoramiento vial (Ariari- Puerto Lleras, Sararé y Urabá), o por recesión de la exportación de banano y plátano. Regiones campesinas, en Cauca y Caldas, provenientes de la producción de café o caña, ahora incursionan en plátano.

No se puede sembrar más plátano (SG: 7). Los futuros departamentos plataneros serán Cauca y Caldas. Acá entro el Moko y el turismo, el plátano pasa a la cordillera porque en el plan la tierra vale mucha plata (SG: 39).

En el mercado nacional es muy aguda la competencia. Se reducen las oportunidades para la producción de la zona, forzándola a operar sobre nichos de mercados cada vez más segmentados, representados en la demanda de los estratos medios y altos, que supuestamente pueden aumentar su consumo per cápita pero que demandan un producto de características especiales. Otra alternativa es acceder a los mercados de exportación, sobre lo cual no hay una opinión consensuada.

Trabaje exportación, con Banacol y productores medianos. Había problemas con el plátano de Urabá de poca calidad. Enviamos 1 contenedor semanal. El dólar estaba a \$2600. Queríamos diferenciarlo como denominación de origen, pero el plátano nuestro se iba como de Urabá. No compensó con los precios internos que estaban altos. El trabajo era mayor, empaque, corte, lavar, cajas, más complicado de entregarlo, camión refrigerado, sin que el precio fuera mayor. Empezó a bajar el US\$. Hay gente que sigue en Risaralda y Caldas donde están sembrando mucho plátano. No veo perspectiva a la exportación a no ser que los precios internos bajen por tanta siembra. No va a haber dónde echar tanto producto. No exportaba todo, para amortizar, 50-70 cajas, esperando cómo se pone el mercado acá. Pero no favoreció el US\$ y no hubo diferenciación del plátano. Lo de Cadenas no convenció por el precio y el manejo de las 2das, al sumar 1ras y 2das el precio no resulta, y los plazos... (EJ: 22-24).

Si quieren persistir, los productores regionales no pueden declinar en la producción de un plátano de calidad y deben hacerse más competitivos, generando nuevos canales de comercialización, formas de asociación para reducir costos, integración con la agroindustria, diversificación del consumo, denominación de origen. Esto debe abocarse con el Desarrollo Rural Territorial de que se hablará luego.

Aunque con inversiones menos cuantiosas, después de replicar aspectos del modelo Urabeño y de desarrollar singulares ajustes técnicos, en la zona se ha generado una particular tecnología del plátano: semi-intensiva en el uso de insumos, más intensiva en prácticas culturales (deshojas, destroncas, desguasques, controles de plagas); así se ha logrado producir un muy buen plátano, pero con costos no muy competitivos. Es un plátano orientado a las especiales condiciones de la demanda nacional y con limitaciones para insertarse en los mercados internacionales, por los costos de transporte, porque su calidad excede a las

¹⁵⁷ Frente a la competencia de otras zonas se reducirá el área del Quindío. ¿Quiénes permanecerán? Se está hablando de la "denominación de origen", se dice que el plátano del llano es más lleno, pero que su producción es estacional (EJ: 22).

exigidas en el mercado internacional (un plátano más biche y más pequeño, que no madure rápidamente) y las características de sus productores medianos y pequeños. Regionalmente parece haberse alcanzado una especie de "techo tecnológico". Hacia el futuro las probables modificaciones productivas dependerán de procesos organizacionales y gerenciales o de disponer de inversiones para atender plataneras más intensivas, con más fertilizaciones y fumigaciones y apostar a las 36Tn./Ha./año.

7.4 EFECTOS AMBIENTALES

Más de \$1.700 millones han perdido los productores de plátano en el Quindío por causa del invierno. Los vendavales han arrasado más de 360 Ha. Lo único que se puede hacer es recuperar lo poco que queda de la platanera, arrasó con la mitad de lo sembrado. Cuando un vendaval nos hizo perder todo decidimos asegurar el cultivo, pero creo que no cubre todo lo que se perdió. En el 2009 se perdieron 200 Ha. (Gualdrón, Y. El tiempo, 28/07/010)¹⁵⁸

El cambio climático afecta la cosecha cafetera y la fructificación del plátano, que en el segundo semestre del 2009 se redujo en más de un 30% (embolses promedios de 270-280 bellotas semanales pasaron a 140-150). La deforestación¹⁵⁹, iniciada con la caturrización¹⁶⁰, continuada por el plátano, incrementada por la ganaderización, catapultó el fenómeno. Su manifestación expresa es la presentación periódica de vendavales¹⁶¹, que son la principal amenaza para el cultivo del plátano y que ha forzado un drástico replanteamiento del modelo expresamente motocultivador y limpio, obligando a contemplar la oportunidad de un modelo agroforestal y con coberturas.

Tan grave puede ser el impacto del daño ambiental que ante el alza de los agroquímicos algunos técnicos se alegran, pues ven la oportunidad de forzar un cambio hacia un modelo que eche mano de los biofertilizantes.

Se necesitan los minerales. Pero hay opciones en agricultura orgánica, caldos microbianos hechos en base de análisis de suelos donde están todas las nutrientes, no sólo MO. En Montenegro y Quimbaya hay plataneras excelentes que sólo se manejan con MO, con 22 Kg. en promedio. Es un cambio lento, pero la tierra va a ser más rica y se va a conservar. Si hubiera oportunidad de que ese plátano lo pagaran mejor y se viera reflejado económicamente, se sembraría más, ahora lo hacen por convicción (EH: 12,13).

¹⁵⁸ *Vendavales en el Quindío dañan 60 ton. de plátano. Representa el 20% de la producción del 2009. El 90% de los productores perdieron por completa sus inversiones, de los más de 1000 productores del Quindío, sólo 10 tienen Seguro (Caracol.com, 14/05/2009). Las lluvias están destruyendo cultivos de plátano en el Quindío. Han dañado 320 ha de plátano, casi \$2000 millones de pérdidas. En café no hay floración y la roya se está apoderando de los cultivos. (Caracol.com, 11/11/2010).*

¹⁵⁹ *Aquí se tumbaron 11 millones de guamos y se acabó la materia orgánica (EB:33).*

¹⁶⁰ *Con la caturrización se destruye el medio y empieza un funesto cambio climático. Se pierde diversidad y ruralidad (HH: 3).*

¹⁶¹ *En Montenegro y la Tebaida duda en sembrar plátano. La inversión es alta y la oferta ambiental del plan es mala, en un año hay hasta 3 vendavales y hay gente que lo ha perdido todo. Cada vez hay más gente afectada por vendavales. Se puede corregir con barreras cortavientos, trabajarla como agroforestería para cortar la velocidad del viento; pero culturalmente la gente no tiene esa visión (EH: 1).*

A la generalización del uso de los herbicidas, se agregó que la mayor susceptibilidad del plátano a las enfermedades obligó a un uso más recurrente de pesticidas y fungicidas (Furadan, Lorsban, soluciones yodadas, Propiconazol- sistémico y Mamcozeb- Protectante usado en las fumigaciones áreas).

Las fumigaciones y el uso de Furadan para el picudo. Se aplican hasta 40 pesticidas (HH: 25).

La fumigada ciclos al año, el mayor tirador de venenos en la región (JM: 25).

Los efectos son notorios en la salinización¹⁶², pérdida de estructura de los suelos, agotamiento de la biodiversidad (práctica extinción de la avi-fauna: loros, pequeños vertebrados ardillas, armadillos, guatines, zorros, culebras, lombrices, cucarrones)¹⁶³ y la explosión de nemátodos y hormigas, dada la ausencia de elementos equilibradores¹⁶⁴.

Estamos acabando con las tierras que se convierten en materas. Hay que echarles fertilizantes. Antes había una cobertura vegetal. Ese afán de producir más (LFA: 18).

Igualmente la mercantilización del plátano condujo al predominio de una sola variedad, el Dominico Hartón. Se prescindió de la diversidad de la especie y se acabó con variedades resistentes al Moko y con mayores contenidos en fibra.

Aquí se tenían variedades: Colicero, Dominico de hasta 300 plátanos, 3 filas o Popocho, el mocho o Pimpo, banana antigua muy dulce (Gross Michel), nativo de acá y de buena adaptación (HH: 26).

El plátano es un vegetal eficiente en la producción de biomasa y genera excedentes de materia orgánica potencialmente re-incorporable al suelo¹⁶⁵.

El plátano aporta más biomasa. Pero se ha tumbado mucho árbol, si lo siembra muy separado calienta el suelo, lo mantienen como un potrero, suelo pelado y sin nada de cobertura, se siente el calor y bochorno. El café protegía definitivamente el suelo, al cerrarse por debajo todo era lleno de hoja. Era en la parte inicial, en la siembra y soquiada, cuando el suelo sufría. Pero no hay otra opción, ¿si no hay plátano qué? (EJ: 26).

Pero características de la especie como la superficial y escasa extensión radicular, la poca tolerancia a la sombra y a la competencia con otras plantas, la susceptibilidad a las enfermedades, llevan a inscribirla en sistemas de producción no muy sustentables: monocultivo y cultivo limpio, con incremento en el uso de herbicidas. Particularmente en el control del Picudo se acude a un uso intensivo de Furadan que ataca a otros cucarrones y desplaza el Picudo a agroecosistemas como la guadua. Las prácticas de bioseguridad han llevado a cerrar

¹⁶² El uso excesivo de fertilizantes en el café, llevó al cambio de PH de los suelos y agotó el K (SG:13)

¹⁶³ Uno se para debajo de un árbol, la hojarasca está ahí, sabe que la tierra se está enriqueciendo, de ahí la diversidad. Los monocultivos tienen el problema de las plagas, se acaban los enemigos, por eso son tan susceptibles (EJ: 20).

¹⁶⁴ Es cosa del desequilibrio ambiental. Ya ahora dejo mucho árbol, lo siembro alrededor, tenemos que dejar árboles. Cuando se rompe el equilibrio se disparan las plagas, se ponen a arrojar insecticidas y matan los enemigos de las plagas (EJ: 14,15).

¹⁶⁵ El plátano aporta biomasa y minerales al suelo, el 80% de la biomasa se queda, es hacedor de suelos (HH: 25).

las plantaciones, a restringir la circulación por las mismas y a prohibir la presencia de perros y aves de corral, generando larvados conflictos entre vecinos, pues se considera que perros y gallinas pueden ser portadores de los virus. Esos conflictos también se desencadenan con los operarios que no se avienen a las permanentes exigencias de desinfección de herramientas y prendas de vestir.

Un efecto notorio del cultivo es la proliferación de los deshechos de las bolsas. Su verde y azul congestiona el paisaje, invade sembrados y vías, flota en las quebradas y ríos. Cuando no se es cuidadoso en su manejo y reciclaje es el peor de los contaminantes. Si no hay empresas que las aprovechen en el reciclaje, los agricultores optan por quemarlas a cielo abierto o simplemente las dejan abandonadas dentro de las plantaciones, “sellando” (impermeabilizando) los suelos dado que su descomposición dura hasta 35 años; en otros casos los rumiantes domésticos se impactan intestinalmente cuando la consumen. Afortunadamente algunas empresas productoras de bolsas ofrecen gratuitamente el servicio de recolección y reciclaje.

Medida ambiental en el Quindío para las bolsas usadas en plátano. Se crea Comité Departamental de la bolsa que genere campañas de prevención y control. Se producen 1500 ton de bolsas al año, los agricultores entierran o queman este material, en general hay mala disposición del material (El Tiempo. 31/07/2006)

La buena respuesta del plátano a la aplicación de las materias orgánicas y el elevado costo de los abonos sintéticos, últimamente ha llevado a contemplar la posibilidad de incrementar el uso de compost, lixiviados y biofertilizantes. Pero se está lejos de contemplar su producción orgánica.

7.5 EFECTOS SOCIALES

7.5.1 Crisis económica regional y crisis laboral

En el período 1994-2000, la informalidad urbana en el centro-occidente cafetero aumentó 4,5%, existiendo razones para pensar que la crisis determinó este comportamiento. En Risaralda, las pérdidas de producción y empleo representan \$148 mil millones y 24,4 mil empleos. En departamentos muy cafeteros como Risaralda, el desempleo aumenta a 19,1%, en septiembre del 2000 fue del 24,4%. Las condiciones de vida de los hogares en las zonas cafeteras se deterioran, la pobreza creció 10 puntos (Perfetti y 2001²)

El Quindío es un polvorín; hay invasiones del espacio público por los vendedores ambulantes; el jornal rural se redujo de \$12.000 a \$ 7000 en la semana (Galvis: 23/03/1993). Según el Comité Inter-gremial, la situación del Quindío tocó fondo; la cartera vencida bancaria se incrementó en 185,1 entre 1994-1995, entre 1989-1995 se liquidaron 721 sociedades; el comercio organizado disminuyó en 40% sus ventas; en una década surgieron 54 zonas subnormales (Valle, N: 26/ 06/ 1996)

La retracción del área y producción cafetera y la disminución en la demanda de trabajo por las nuevas actividades productivas, principalmente el pasto, desataron una crisis económica y laboral en la región. Insistir en los atributos del café con

sus “encadenamientos productivos” y con el carácter redistributivo de sus ganancias ingresos es redundante, según lo anota Perfetti (2001^a)¹⁶⁶. En el contexto de pérdida de empleos rurales, la expansión del área en pastos agudizó la crisis, otras actividades colaboraron en su mitigación, el plátano principalmente, pero también la piña, los cítricos, el aguacate. Sin embargo no se ha restablecido el equilibrio de la demanda laboral, como lo anotará Arango L (1997), de manera que se ha configurado una aguda crisis social. En el mediano plazo se dio una reestructuración social en lo rural y lo urbano y de manera particular hubo un incremento casi estructural de los índices de pobreza.

Producir plátano no ha representado mejoras sociales, Para el productor se volvió un trabajo más, para vivir con lo justo. A pesar del valor de la tierra no hay rentabilidad, y si caen 2-3 vendavales se quiebra (EJ: 26). El plátano lo manejan menos personas (DP: 4)

Esa finca era de 60 trabajadores, ahora en pasto sólo tiene 1 trabajador. Otra 7 cuerdas, 7 trabajadores, ahora tiene 1. En pastos 40 cuerdas la manejan 2 trabajadores, el que cerca y el que cuida el ganado (DA: 4). En los 80s los Samanes que ahora generan 20 empleos en cosecha tenía 200-250 (HH: 14).

Además del desempleo y la pobreza, al quedar la atención de la infraestructura física por cuenta de los municipios, ya sin aportes de los Comités de cafeteros, según lo anotaron Perfetti (2001) y Gómez B (1999)¹⁶⁷, hay un evidente deterioro de las mallas viales terciarias y de los servicios públicos rurales (acueductos y energía), que aumentan sus costos; además, dado que las únicas actividades formales son las explotaciones rurales y el catastro rural, en el “esfuerzo fiscal” de los municipios hay la tendencia a hacer recaer el tributo municipal sobre el predial rural y el costo a los servicios rurales.

En las poblaciones anteriormente cafeteras casi se han extinguido los comerciantes cafeteros y los negocios formales (telas, electrodomésticos, graneros y carnicerías, las bulliciosas zonas de tolerancia, los paraderos de jeeps). Se registra una informalización creciente de las actividades mercantiles. Centros poblados, como Montenegro, Quimbaya y Tebaida, que en otras épocas contaban con identidad y autonomía, ahora son simples centros de la proletarización y hasta de mendicidad, dado que *la indigencia aumentó once puntos entre 1999 y 2000* (Perfetti, 2001), y proliferan avisos solicitando que se no se entreguen limosnas.

Esto era todo cafetero. Hace 10 años venimos sin café y se acaba el trabajo y el empleo en el Quindío No hay a quien vender ni a quien transportar. Hace 20 años esta fonda, uhiii, desde las 4 de la tarde, a veces amanecíamos, la gente tomando. El Willys no paraba los fines de semana, 5 vueltas, 60 personas, ahora si acaso se carga en un día 10 personas. El transporte ya no sirve (DA:4).

¹⁶⁶ *Pues el efecto de una reducción en la producción cafetera es de doble vía: cae la producción del total de la economía y ocasiona pérdidas importantes del empleo, nacionalmente en 175 mil empleos directos y 82 mil empleos indirectos (Perfetti, 2001^a).*

¹⁶⁷ *El gasto per cápita del gobierno en la región ha sido la mitad que el del resto del país, los cafeteros pagaron sus propias vías, su educación, su salud (Gómez B, 1999).*

Aunque es notoria la declinación de la pequeña burguesía cafetera¹⁶⁸, no se visibiliza que el sector más impactado fue el de los trabajadores rurales, por la reducción de sus probabilidades de empleo y porque se alteraron drásticamente sus estrategias de vida, tal como lo anota Nates (2009). Lo que más resintió a los trabajadores fue la pérdida de los ingresos extraordinarios generados en la cosecha cafetera como un mecanismo de “amortiguación” de sus bajos ingresos. Los medios de vida de los sectores populares tienden a estabilizarse negativamente y a, perder sostenibilidad, exponiendo la población a una especie de pobreza estructural.

Sin conseguir paliar completamente la pérdida del empleo cafetero, un efecto del plátano fue introducir cambios parciales en la estructura laboral, generando nuevos “oficios” (embolsador, despuntador, deshijador, arrumador) que permiten mejorar levemente los salarios de algunos grupos de trabajadores. Igualmente la producción contribuye a generar una mayor estabilidad laboral en los casos de las plantaciones más especializadas, permitiendo que algún reducido grupo de trabajadores pueda gozar de esta estabilidad y del reconocimiento mínimo de las prestaciones laborales. Pero como lo declaraba un empresario rural: *Nunca un embolsador obtendrá lo de un cosechero que sacaba muy buena plata y tenían más oportunidades. No fue un cambio para mejorar* (EJ:26).

Otro grupo laboral, el de los administradores y alimentadores, anteriormente contaba con probabilidades de ascenso social, gracias a leves ahorros derivados por las bonificaciones en cosecha y con la alimentación de los jornaleros, logrando hacerse a una vivienda o un pequeño predio¹⁶⁹. Pero ahora ha perdido esa oportunidad de movilidad social y sólo tienen como prerrogativa mayor estabilidad laboral y el beneficio de la vivienda, con una condición salarial similar a los operarios, perdiéndose así los factores especiales de redistribución del ingreso y de movilidad social señalados por Nates y (2009).

7.5.2 Urbanización y pérdida de ruralidad.

Se censo la destrucción de 350 viviendas rurales. El pueblo pasó de 30.000 a 40.000Hab. Surgieron nuevas barrios populares, los Comuneros, Ciudad alegría, con población no oriunda (EB:1,2).

La ganaderización y la reducción del empleo cafetero acentuó la migración campo ciudad. La región, según el censo del 2006, tenía un 86.72% de población urbana. De ser lugares de paso de los trabajadores rurales o el núcleo de las actividades terciarias, los medianos centros poblados de la zona pasaron a ser principalmente

¹⁶⁸ *Opina la gobernadora del Quindío. El 95 fue un año muy difícil, todavía están en la actividad quienes por tradición lo vienen haciendo y pueden sostenerse, pero los medianos productores han empezado a sentir el coletazo de la crisis y comenzó a desmejorarse el nivel de vida* (Valle. N: 22/04/1996)

¹⁶⁹ *Trabajador durante 25 años. Maneje fincas. San Marcos de 140 trabajadores, Java de 130. Ahorrando, lo que quedaba de la alimentación, la plata de un pollo que sudaba para los trabajadores, una plata que me regalo un patrón, compre una finca de 4 cuadras. La cambie por una casa en M/gro. Luego salió cambio por tierra y acá llevo 24 años* (QA: 1,2).

los lugares de actividades informales y el asiento residencial de un proletariado agrícola que busca desempeñarse como tal pese a la reducción en la demanda del trabajo rural, según resaltó Perfetti (2001) sobre la incidencia de la informalidad. Crecen las áreas urbanas y los barrios populares, proceso al que contribuyó el “Plan de Reconstrucción del Quindío” después del terremoto, convirtiendo a una porción de los antiguos inquilinos y residentes sin techo, en beneficiarios de los programas de vivienda. Recuérdese que “en una década crecieron 54 zonas subnormales” (Valle, N. 26/06/1996) en Armenia..

El pueblo se ha extendido mucho. De 5 carreras y 20 calles, ahora hay mucho crecimiento periférico, Duplico su área. Es completamente proletario porque la gente de plata vive en Armenia o Pereira (HH:17).

En la región y en su zona plana se ha intensificado lo que Jaramillo (1988) previó como la “Urbanización Sociológica del Campo”, que Galafassi (2000) denomina “ruptura generacional” o lo que Zuluaga (2008) advierte sobre los efectos de pérdida de identidad”. Ha sido de tal magnitud este impacto en algunas veredas de la zona plana uno de nuestros entrevistados refirió a la **pérdida de ruralidad**, resaltando los siguientes aspectos: pierde importancia la actividad agrícola¹⁷⁰, no hay nexos directos y personales con la naturaleza y simplemente se la idealiza¹⁷¹, las formas de asentamiento son cada vez más inestables perdiéndose toda noción de vecindario y solidaridad¹⁷², los residentes provienen de otras zonas y con otros apegos culturales, la cultura local - incluida la cultura gastronómica- se pierde, surgen instituciones de cohesión y dominio diferentes a la familia, el vecindario, los prestigios locales, la iglesia, los partidos tradicionales. Precisamente de una forma de cultura muy influida mediaticamente, orientada a necesidades y concepciones lo urbano, pero anclada nostálgicamente en el pasado rural, trata Robledo (2009)

Un cambio dramático: pérdida de ruralidad y quindianidad. En 5 años en el área rural de Quimbaya no se encontraran Quimbayunos de raíces y tradición (HH:14). Nadie parece enterarse de que no hay comida ni ardillas. No hay memoria de esos procesos. Pérdida de solidaridad y mucha miseria (HH:16). De 20 minifundistas que eran ahora quedan 4 (HH:13).

La drástica y rápida urbanización que revirtió en desempleo e informalidad laboral, se agravó por el incremento de la población de la región en los mismos años. Esa crisis del empleo ha obligado a una adaptación a las condiciones de sobrevivencia en la marginalidad y la informalidad urbana, pese a que por efecto de esta

¹⁷⁰ *¡Esto no es rural! No hay producción!, no hay ancestros y memoria, Ya la agricultura no es la base del verdadero desarrollo. El turismo es algo efímero y artificial. Se perdió la cultura gastronómica. La producción paso a ser secundaria, hoy sólo se trabaja en 2-3 fincas, 1 café, otra en banana. 4 en ganadería (HH:15).*

¹⁷¹ *Ahora el nexo con el paisaje es el aire, el calor, no la producción (HH:15).*

¹⁷² *Gentes que no necesitan tienda porque llegan a encerrarse. Gente que no se interesa por el vecino (HH:14). No hace falta policía ni vecindario, todo lo resuelve una fuerza sutil. Son cambios reales pero que no se han percibido. El consumismo fuerte crea un manto de olvido (HH:15).*

urbanización cultural, pese a las tasas de desempleo regional, haya “*dificultad de conseguir trabajadores*”¹⁷³. Es lo que se reconoce en los diagnósticos regionales.

32,5% de los hogares son arreglos entre los parientes y no parientes como estrategia para el sostenimiento del hogar. Los hogares extensos y unipersonales alcanzan un 12,1%. Uno de cada cuatro hogares tiene jefatura femenina. De los hombres activos el 13,6% se encontraban desempleados y 18,02% de las mujeres, pero los más afectados son los adolescentes y los jóvenes. El 42,6% de los habitantes del casco urbano se emplean en labores agrícolas, sigue la construcción con un 13,8%, el comercio con un 11,6%, el turismo no es representativo (1,8%). La gran mayoría de contratos de trabajo son temporales, por un período muy corto de tiempo (lo que en términos prácticos aumentan la cifra global de desempleo), El 17% son trabajos al jornaleo con pagos diarios y 42,9% contratos de tipo semanal; apenas el 8% dispone de un trabajo con contrato anual o indefinido. La erradicación del café y el plátano, la potrerización...son factores que generan el apogeo de la economía informal y el comercio incipiente (Plan de Desarrollo, Montenegro, 2008)

7.5.3 Estructura del empleo rural local

El cambio en la estructura del empleo conllevó a una readecuación de los “*medios y estrategias de vida*” entre los pobres de la región. El sector rural sigue siendo la fuente más importante del empleo, pero redujo la absorción de empleo regular y permanente. De receptora de migrantes rurales, la región pasó a expulsar trabajadores para raspar y erradicar coca, para siembras de café y fumigación de plátano en otras regiones, según lo corroboró Nates (2009) o la migración extranjera y la trata de blancas tal como lo plantea Toro (2005). Estas actividades extrarregionales se han convertido en las labores rurales con más reconocimiento¹⁷⁴. En la jerarquía de opciones, seguidamente operan formas de empleo con un mejor reconocimiento del jornal diario (\$20.000 y no \$12.000 por día), pero de carácter muy ocasional, máximo 2 ó 3 días a la semana, caso de los yuqueros, plataneros y recolectores de piña y naranja. En un tercer lugar se encuentran los empleos especializados, de más permanencia, generados por labores como el ordeño, el embolse, la deshoja y deshije del plátano. En último lugar se ubican las labores desempeñadas por los jornaleros rasos que laboran por semanas, y el desempeño —también ocasional— de actividades propias de la informalidad urbana.

50%, más que vivir del jornaleo vive del rebusque. Trabaja por días en las Heliconias o los chalets, unos pocos en la caficultura de la zona alta y un buen número erradicando en Nariño. Antes llegaba gente a trabajar, hoy salen a erradicar (HH:17).

El 30% del empleo rural estable lo puede generar el plátano. Pero es importante el trabajo ocasional en platanero (cosechar el plátano), arrancar yuca, recoger piña, aguacate, tomate (EB:8).

¹⁷³ *Se afectaron las corrientes migratorias que viajaban al eje a recoger café ahora no se encuentran jornaleros (Valle. 22/04/1996)*

¹⁷⁴ *Lo básico es la agricultura; son fuertes los contratistas de siembra para Pijao, Pereira, a sembrar café y yuca se los llevan de acá. También los fumigadores de Sigatoka, los mejores son los de acá. Contratistas de erradicación de coca, cada 2 meses salen 10 buses, están fuera 2-3 meses y traen 2-3 millones (EB:8).*

“El dice que le hace a todo, pero es bueno en café y embolsador. Porque el café le da ganancia. A veces se va para Genova a coger café y demora 3 meses sin venir a casa. Tenía pensado irse a raspar coca (AG:4-5).

Las formas de empleo rural de la zona casi siempre han sido predominantemente informales¹⁷⁵ y **ocasionales**.

Uno en una finca se busca más fácil la papita y está ahí. En el pueblo le toca estar buscando trabajo, a uno si mucho lo dejan 7 semanas y rebúsqese (JA:3) A uno lo sacan a la semana 7, lo sacan por 2 semanas, a la 3ra vuelve si uno no es mal trabajador. Uno ha recorrido muchas fincas, tiene mucho conocido, sube al parque y habla con ellos, ¿tiene trabajo?(JA:9).

También se acrecienta la informalidad del empleo urbano no calificado, que –para sorpresa- tiende a tener peores condiciones laborales que los empleos rurales.

El otro hermano trabaja en chatarrerías, le pagan \$50.000, trabajo fijo, pero el pago puede demorar 20 días (JA:5). Mi hermano estuvo trabajando en un almacén, entra a las 7 hasta las 8 de la noche, por \$10 mil, para comer de ellos. Pa lo que se paga en el pueblo es mejor la finca. En “rusa” el trabajo es con palancas, quise trabajar y no fui capaz de cuadrarme, tienen su gente, pagan más pero es más duro que en la finca (JA:12).

Hay un deterioro general de las condiciones de empleo, igualmente es más incierta la probabilidad de movilidad social para sectores antes “privilegiados” como los administradores.

Cuando era cafetero era de mucha vida, oportunidades para el trabajador y el administrador. Ahora la vida es muy dura (QA:4). Esta es la época en que más miseria he visto, más dura que la violencia de los 50s (HH:16).

Con estas condiciones de empleo, se entiende la importancia que para la sobrevivencia tiene el diseñar especiales estrategias de vida.

Lo que es el pago de la finca de la semana no alcanza. Un arriendo barato \$60-80 mil, y hay que pagar servicios, agua, luz y ahora el gas. Sube a \$110-120 mil y uno ganándose \$60 mil, semanal, ¿qué hace uno para mercar? (JA:3): Una vez papá se fue para Medellín, nosotros quedamos aquí, durante un mes comimos plátano y agua, el plátano porque nos rebuscábamos en las fincas que lo regalaran (JA:14).

Al preguntarnos cómo podía ser la sobrevivencia de los trabajadores de la región, dado que para “éstos cambió el contexto de acumulación o reconversión de los capitales específicos” (Nates, 2009:30), y apelando a la concepción de los “medios de vida”, basándonos en entrevistas a trabajadores de plátano, proponemos una caracterización de esas estrategias de vida que incluimos en el **Anexo G**

7.5.4 Estructura social y formas de dominación local

Estas nuevas formas del empleo y sobrevivencia de los sectores populares favorecen nuevas modalidades de la dominación y la organización política regional

¹⁷⁵ Distinguimos entre ocasionalidad e informalidad en el empleo rural, porque aunque eventualmente se generen formas de estabilidad en las labores agrícolas, sólo excepcionalmente se reconoce el salario mínimo, prestaciones y seguridad social determinadas por ley.

y local, que ahora igualmente tienden a ser más informales. Así mismo, es mayor la inestabilidad familiar, se han roto muchos de los vínculos inter-clase, están siendo relegadas formas de dominación tradicional como la iglesia, los partidos tradicionales, los Comités de cafeteros. Además, y particularmente entre los sectores populares y trabajadores se volatizan muchos de los anteriores vínculos culturales, cada día es difícil adscribir la cultura regional dentro de la tradición "paisa".

En consecuencia, las formas de legitimidad social día por día son más tenues, forzosamente se han hecho operativas otras formas de la organización política y la dominación social. Las clases propietarias rurales perdieron su ascendiente político, propiciando la insurgencia de nuevos actores políticos en la región. El acceso al poder político cada vez depende más del ejercicio populista o la corrupción electoral. Los aspirantes a los cargos públicos y de representación popular, se bastan con estar atentos a la satisfacción clientelista de algunas de las demandas de esa población, proporcionando "ayudas" u orientando la destinación de los recursos y servicios públicos (vivienda y auxilios de becas y hospitalización), descuidando los factores reales del desarrollo regional como las mejoras del empleo y la recuperación de la producción. Veamos como presenta esta situación López (2010), en la lectura del mapa político departamental entre 1980/2010.

El Quindío registró una transformación significativa en su esfera política durante el periodo 2002-2003, con la incursión de nuevas fuerzas legales emergentes (López, 2010: 32). Si el Partido Liberal obtuvo tres alcaldías locales, en el 2007, no deja de preocupar cuando en las elecciones pasadas los dos partidos tradicionales tenían una participación abrumadora. El partido Conservador ganó una sola alcaldía (Ibíd.: 53). En la historia reciente del Quindío los juegos de azar y el narcotráfico han desempeñado un papel fundamental en la captura institucional. Julio César López, gobernador 2007, fue acusado por presunta alianza con narcotraficantes del norte del Valle por reventa de premios de la lotería a (Ibíd.: 62). L. E. Valencia, candidato a la Cámara de Representantes por el Quindío, ofrece públicamente dinero a cambio del voto (Ibíd.: 63). El riesgo que representa la elección de J. C. Espinosa como gobernador y de L. P. Valencia a la alcaldía de Armenia, debido al influjo de Apuestas Ochoa (Ibíd.: 65) Podemos encontrar que los juegos de azar determinaron las elecciones políticas del departamento (Ibíd.: 69)

Pareciera que las clases propietarias y los gremios no tienen el protagonismo de otras épocas, se fracturó la representación casi monopólica de los Comités de Cafeteros y los nuevos renglones productivos no cuentan con representación gremial significativa. También el comercio se desestructuró y ya no hay la incidencia de los adinerados comerciantes de café o los "comerciantes" formales, pues tiende a prevalecer el comercio informal.

7.6 ELEMENTOS UNA NUEVA RECONFIGURACIÓN Y DIFERENCIACIÓN EN LA ESTRUCTURA SOCIAL AGRARIA REGIONAL

Según las autoridades, en el Eje Cafetero narcotraficantes del norte del Valle y autodefensas aprovecharon la crisis del café para comprar tierras a bajos precios, de tal manera que aproximadamente el 75% de las tierras en el departamento pertenecen a testaferros del narcotráfico (López, 2010:7)

La parcelación resultado del ecoturismo, la densificación poblacional atraída por el Parque de la Cultura Cafetera (Plan de Desarrollo Montenegro, 2008)

Se valorizaron los predios, pasaron a manos de otros, se volvieron improductivos. Esta vereda es un barrio estrato 6. Fenómenos sociales y políticos que nos obligan a los nativos a volvernos anónimos. Hay capitales improductivos que necesitan apoderarse de lo que sea. Las instituciones pueden ser suplidas (HH:15)

Los nuevos usos del suelo reconfiguran la estructura social agraria. Aparecen como clases sociales en ascenso los neo-ricos, más propensos a la ganadería, nuevos empresarios agrícolas procedentes de otras regiones del país, principalmente Antioquía, o empresarios originados en una nueva ascendente segunda generación de productores de plátano que ahora operan en muchos casos como inversionistas y arrendadores de tierra. También emergen medianos y pequeños inversionistas, en cultivos como la yuca, el tomate y el maíz. Algunos de estos nuevos actores sociales, que todavía no consolidan su representación social y -mucho menos- política.

Así mismo, la crisis cafetera y la valorización de la tierra resultante del ecoturismo, favoreció la parcelación de una significativa cantidad de pequeños y medianos predios rurales, intensificando la descampanización de algunas veredas. *"Somos los últimos campesinos en esta vereda" (HH: 30).*

Por su parte el cultivo del plátano conlleva a la tipificación de los productores en concordancia con el grado de tecnificación y con las formas de inserción en los mercados, según se describirá adelante.

Se posicionan nuevas clases o sectores de clase, a costa del desdibujamiento y pérdida de protagonismo social de la anteriormente prospera mediana y pequeña burguesía cafetera y el también pujante campesinado cafetero (*"papá todo lo debió al café"-JS: 3*).

Las actividades terciarias no reducen su participación, pero sí se polarizan entre unos contados supermercados y agencias de los almacenes de cadenas y una multitud de pequeños negocios que rayan en la informalidad. El transporte de carga se redujo notablemente, los jeeperos fueron desplazados por los taxistas; las anteriores bulliciosas plazas de mercado -ahora desoladas- han sido sustituidas por los "lichigueros" y "chaceros" ambulantes; los salones de los antiguos almacenes de tela y ropa masculina ahora son ocupados por puestos de chance, salones de bingo, café Internet. La antigua sórdida zona de tolerancia se ha dispersado entre una multitud de pequeñas cantinas sin prostitutas de asiento, ahora son otras las modalidades del comercio carnal.

La población regional se polariza entre un escaso grupo de grandes propietarios o dueños de chalets, cuyas fortunas e ingresos derivan de actividades distintas a la producción agrícola y la población local que oscila entre la informalidad y la inestable actividad laboral rural. Los productores agrícolas ya no ostentan una hegemonía como élite regional; tampoco los jornales de la zona constituyen referente alguno y a luces ciertas ahora su condición es inferior a los trabajadores rurales de la sabana de Bogotá, el Valle del Cauca, el Magdalena medio, el Urabá y los Llanos. Se propician procesos de pobreza, “erosión cultural”, recrudescimiento de la violencia intrafamiliar, la prostitución y el consumo de drogas.

Inevitablemente las redes sociales y el tejido social se alteran. La anterior omnipresencia de la Federación y los Comités de Cafeteros, intenta sustituirse, sin éxito, por otras y muchas organizaciones. Si antes de los 90s, Montenegro contaba con un prestigioso Comité de cafeteros y un “edificio del café”, ahora sólo cuenta con un subcomité; el monopólico Almacén del café ahora tiene menos movimiento que la cooperativa de cafeteros o Colanta, hace 1 año la Cooperativa de Caficultores cesó en las compras de café . De otra parte la Acción Comunal rural es inoperante.

Se pregona que la base de la economía regional es el agro, pero a nivel político es evidente que la fuente de la representación y de la legitimación del poder deriva del captar el favoritismo entre los electores populares urbanos. De manera que los Alcaldes y Concejales centran toda su atención en atender las particulares demandas de esos sectores sociales (un puesto, una beca, la inscripción en SISBEN, un lote o ayuda para la autoconstrucción), sin importar si se parasita fiscalmente de la actividad agropecuaria a la que no se le presta atención. En Planes de Desarrollo como el de Montenegro no hay consideración sobre el devenir de la producción agrícola.

De esto resulta un gran vacío de “capital social”, sobre el que Toro (2005) llama la atención. Mientras los productores y las incipientes organizaciones gremiales pugnan por formular un proyecto perdurable para el desarrollo de su sector, encuentran mínimo eco y ningún compromiso entre los gobiernos locales, sólo una parcial audiencia entre las autoridades regionales y acaso alguna iniciativa entre las autoridades nacionales. Importan más los votos que las perspectivas del desarrollo regional, para los gobiernos locales y regionales el reclamo de los gremios productivos está al mismo nivel de las demandas de los electores efectivos

De realidades sociales y bases de poder y dominación local como las descritas, resulta que pese a que existan exigencias ambientales y de competitividad para emprender acciones en pro del Desarrollo Territorial Rural (DTR) y procurar consolidar clusters productivos, el anotado “vacío de capital social”, la renuencia de las instituciones locales y regionales a reconocer esas iniciativas y lo incipiente de las organizaciones de productores, imposibilita hacer efectivo un desarrollo de esta naturaleza. Es una sociedad local que pareciera a resignarse a reproducirse

tal cual es y obvia la consideración de cualquier proceso deliberado de modernización y de mejora de las condiciones generales del entorno.

7.6.1 Arriendo de tierras e inversionistas rurales

Hay bastantes testimonios sobre la venta de tierras desencadenada por la crisis:

La gente hizo cosas locas. Muchas personas vendieron, venían endeudados. Para salvar los cultivos prestaron a intereses altos, creían poder salvar con la próxima cosecha. El cafetero de negocio (que compró durante la bonanza) fue el que más desapareció. El de arraigo, que siempre vivió en la finca, no salió (WS: 10,11). Aquí 4 fincas de turismo, cambiaron de dueño 10, dueños viejos son muy pocos, se arruinaron. La crisis fue berraca (DA: 9).

Tres fueron las modalidades de venta de tierras: a) venta de pequeñas parcelas o parcelación, para uso turístico¹⁷⁶; b) compra por empresarios antioqueños y grupos empresariales¹⁷⁷ (Yépez, Arturo Calle, Grupo Empresarial); c) compra por narcos¹⁷⁸.

La crisis también desencadenó una descapitalización y una desmotivación por lo agrícola entre antiguos cafeteros que se resistieron a vender pero que tampoco tuvieron ánimo para reconvertirse a otros renglones agrícolas, con lo que empezó a resurgir el arriendo de tierras.

Arriendan porque no han querido vender y no gustaron de la propuesta del narco. Esperan a tener plata para meterle a la finca. Dicen que la agricultura no sirve (EB: 10). No tienen fuerza espiritual. Vienen de un cultivo fácil como el café, en que lo difícil era conseguir cogedores. Le echan culpas al cultivo: que ventea mucho, que el invierno, que el Moko. Llamam a un tipo que da una plata mensual por cuadra, \$50-100 mil mensuales. En 20 cuadras tiene \$2 millones sin hacer nada (EB: 11,12).

Si la aparcería fue muy fuerte antes de los 70s, tras su desaparición en la bonanza de los 70s (Nates, 2009), el arriendo de tierras fue un fenómeno muy limitado en la zona, circunscrito a los cultivos de yuca. Pero con la desmoralización descrita, se retorno al arriendo y se ha propiciado el surgimiento de un núcleo limitado de pequeño y mediano empresariado, en el plátano y en otros renglones agrícolas.

¹⁷⁶ "ellos compraban tierra muy pequeña" (EB: 5).

¹⁷⁷ El de Yep compró en el Laurel. Arturo Calle en Barcelona. Los de Soya establecieron fincas productivas. Cicolsa ahora es del Grupo Empresarial. (EB: 6).

¹⁷⁸ La hacienda la Granja, es de don Diego. Una finca de 200 cuadras paso a tener 1.200. Compraron a lindes. Cachonal de un señor Guiscas que fue Senador 1 año y después lo mataron. Uno sabe que son de narcos pero tienen testaferrros, por eso la matasiña el año pasado. En las mejores tierras, las de Tapao, la Granja, el Gigante, San José, la mejor topografía, la ubicación, la riqueza hídrica. Compraron el 20%. Hacia la Siria y Circasia no compraron porque eso es pequeño. Carranza asevera no tener tierras en el Quindío. Se especula mucho; se ve una casa bonita y que es de Shakira o Juan Pablo Montoya (EB: 3-5).

La más tradicional forma de arriendo fue el de la yuca en los lotes destinados a la siembra o renovación del café¹⁷⁹. Posteriormente sobrevivieron los arriendos de pequeños lotes para la producción de tomate, mientras se adelantaban las renovaciones o socas de café. En los 80s estos lotes se facilitaban gratis a cambio de realizar “*las limpias*” y fumigaciones; pero posteriormente revirtió a formas expresas de arriendo monetario: entre \$60.000-\$100.000/Ha./mes, según ubicación, disponibilidad de agua y guadua para el tutorado¹⁸⁰.

También se arrendaron tierras para maíz, pastos¹⁸¹ y piña. Hasta que surgió una inusual forma de arriendo a 6 años: fincas enteras o plantaciones de plátano¹⁸².

Valiéndose de estas nuevas modalidades de arriendo emergió una especie de pequeño y mediano empresariado agrícola, que con pequeños ahorros o “*plantados*” (financiados) por parientes en el extranjero¹⁸³, desarrollan la actividad con la expresa finalidad de atender a la sobrevivencia familiar, en cultivos transitorios como el tomate o la ahuyama¹⁸⁴.

Por su parte “los yuqueros” y últimamente algunos cultivadores de maíz, son tradicionales comerciantes de la actividad o empresas agroindustriales de semilla que con claro control de ese mercados toman tierras en arriendo para cultivarlas directamente¹⁸⁵. Hay mayoristas de yuca en Bogotá que se sirven de representantes en la zona (aquí llamados “*testaferros*”) a los que financian para que tomen tierras en arriendo y adelanten los cultivos, pero la producción tiene un destino mercantil fijo para sus “bodegas”, y sus intermediarios participan en un porcentaje de las ganancias¹⁸⁶.

Es la modalidad que en un sutil proceso de integración se viene aplicando por algunos grandes comerciantes de plátano. Con capital de origen mercantil, con

¹⁷⁹ *Inicialmente el arriendo fue muy local. 10 cuadras para yuca, poco para papaya. En ese tiempo la gente comía mucha yuca, ahora no. Fueron bonanzas de yuca, bajo de \$200 kilo y salieron. Vino la ahuyama (EB: 34). El que tiende a yuca es el último paso, dizque sembrar pasto y ahí se quebró. El que sembró yuca ya no es capaz de devolverse (EJ: 20).*

¹⁸⁰ *El tomate siempre ha funcionado en arriendo. Los tomateros son de bajos recursos, no tienen para más de 1 cuadra, el cultivo vale \$50-60 millones y hay que tenerlos en el bolsillo. Inicialmente el tomatero le pedía a quien estaba renovando café, no le cobraban arriendo, el dueño se beneficiaba de las desyerbas, las fertilizadas y fumigada; el proceso daba para 2 cosechas de tomate. Ahora se arrienda a \$50-60 mil, depende de si está cerca de carretera, hay buena agua y guadua. Estos tomateros casi siempre cogen precio de plaza, pero hay 4 que se han especializado, producen buena calidad y venden a las grandes superficies, trabajan con semilla certificada, doble transplante, media cubierta en invernadero, tienen mucha plata para 3-4 siembras y disponer de tomate constante (EB:9,10).*

¹⁸¹ *Pa' pastos de gente que venía del Valle (EB: 34).*

¹⁸² *Luego pasaron a plátano, a 6 años. Toman tierra para banana y plátano hasta un 30% (EB: 34).*

¹⁸³ *Hay los de plaza de acá, arriendan 3-5 cuadras, son nativos que se han financiado con plata de divisas. A un hermano allá le dicen que tomemos la finca de fulana, que yo sé de yuca (EB: 12).*

¹⁸⁴ *Empresarios pequeñitos que les ha ido bien. Fueron a Israel, Japón, España, levantan \$10-20 millones y se ponen a sembrar frijol y tomate. Dicen que no entienden por que la gente dice que no da (EB: 11).*

¹⁸⁵ *Ahora se pelean mucho la tierra, incluyendo las empresas de semilla de maíz, porque el régimen de lluvias es muy bueno. Para ese arriendo necesitan un comisionista (EB: 35).*

¹⁸⁶ *Los que más arriendan son los yuqueros compradores de Bogotá, no pueden producir acá y se valen de un colocador, testaferro, al que financian. Él hace todo y le dan una participación, 20%. Buscan un tipo de prestigio, con empaque de rico, que le hagan sobregiros (EB: 12).*

distribución garantizada en sus bodegas mayoristas, financian a intermediarios para que con su respaldo tomen tierras en arriendo y adelanten las plantaciones. La modalidad más novedosa la constituyeron productores tecnificados, que con integración y una comercialización asegurada, hacia los 90s, optaron por convertirse en acopiadores, establecer “comercializadoras” y tomar tierras en arriendo y adelantar de propia cuenta cultivos de plátano. En esta modalidad, posteriormente se han involucrado profesionales con menos capacidad financiera e incluso grupos de operarios especializados que creen contar con pericia laboral y administrativa para arrendar plantaciones.

“Todo lo tengo de arriendo, 40 cuadras, Unas en \$125000 no son rentables y otras en \$65000 que todavía se pueden manejar. Pero se ha vuelto muy complicado, pagando prestaciones, un arriendo de \$90000, está en el límite. Los contratos son distintos. Si no hay nada y debo sembrar, en el primer año son \$30.000, a partir de cosechar \$60.000 a 6 años. (NG: 18).

El detectar este fenómeno dio un viraje a aspectos de nuestros supuestos iniciales. Al comienzo dimos mucha importancia al supuesto impacto demostrativo de un grupo de propietarios de origen Antioqueño, que trasladaron la experiencia de Urabá a la zona y desataron el proceso de tecnificación. Sin embargo los inversionistas de ese origen y actitudes, a pesar de que existen, resultaron minoritarios y muchas veces optan por comprar parcelas con uso recreativo o aprovechar la compra de tierras y el desarrollo agro-turístico para establecer negocios de finca raíz¹⁸⁷. Lo que paralelamente surgió fue un grupo de comerciantes y de profesionales, con claras perspectivas técnicas y mercantiles, que prefirió no distraer capitales en adquirir tierras y dedicar los capitales expresamente a la producción de plátano. Este grupo resultó más acucioso y de más impacto en la tecnificación platanera¹⁸⁸.

En nuestras consideraciones iniciales pasábamos por alto que el origen del empresariado agrícola Colombiano es muy diverso, que históricamente se originó más en el empresariado comercial o industrial, o incluso en algunos sectores profesionales y no exclusivamente en sectores de propietarios. Surgió de grupos sociales que optaron por operar más como inversionistas para la producción que como propietarios de tierra, con menor razón cuando la tierra tiene los costos de la región y se presentan las oportunidades generadas por propietarios golpeados por las crisis.

7.6.2 Relaciones de trabajo

El trabajador Quindiano no era tan malo. Por el vicio y el trato que le dan. “El administrador tiene mozas y anillos con la plata del peón”. Una ‘lata’ supremamente mala. La gente se desmoralizó. También por un trato

¹⁸⁷ *Vinieron de Antioquia con capitales sanos, compraban tierra pequeña, 2-4 cuadras. A W, exgobernador, compró mucha tierra, hizo casa traía mucha gente y luego les vendía (EB: 6-7).*

¹⁸⁸ *¿Un arrendador-empresario muy avisado, hace sobrevuelos, ve qué hace falta, dice voy a sembrar yuca y le pega (EB: 42).*

discriminatorio, no saludan, exigen. Aquí los trabajadores se ven como las mulas: cuando no sirven se tiran a la carretera. La palabra que más se conoce del trabajador es: 'hagámosle que esto es del hijueputa rico (BG: 3).

Los cambios productivos y técnicos llevan a subsecuentes cambios en la relaciones de trabajo. A la caturralización de los 70s siguió la retracción de la aparcería que acompañó la caficultura tradicional; cuando los propietarios no quisieron compartir los beneficios de la tecnificación cafetera, prescindieron de los “agregados” y entraron a depender de asalariados, abastecidos ya no por las comunidades veredales o de los municipios cercanos sino con procedencia extrarregional. Para atender la necesidad de alojamiento y alimentación de estos trabajadores migrantes y estacionales, imitando las cárceles y los regimientos militares, se construyeron “cuarteles de trabajadores” -según se denominaron estos alojamientos-, donde en grandes salones, carentes de ventilación y con reducidos servicios sanitarios, proporcionaban “reposo” a 20-30 y en ocasiones 50 cosecheros. La aglomeración de personas, procedentes de muchas partes, planteó problemas de seguridad y se adoptaron medidas precautelares, aislando estos alojamientos de las viviendas de los dueños y administradores, estableciendo una segregación de espacios, enfatizando la condición de los operarios como personas distintas de las que había que desconfiar y estar en alerta, fenómeno también descrito por Zuluaga (2008).

Como la mano de obra no era veredal no importaba que el administrador tuviera familia, no conviene tenerla por el subsidio (HH: 7).

Desde entonces se hicieron cada vez más esporádicas y tensas las relaciones entre propietarios y trabajadores. Se adoptó como práctica generalizada el rotar al conjunto del personal cada 7-8 semanas. Los antiguos “agregados”, otrora proveedores de mano de obra y supervisores del trabajo, fueron sustituidos por los “alimentadores”, otros más entre los jornaleros, a quienes se les garantiza un empleo más regular, reconociéndoles en algunos casos las prestaciones y remunerándoles -a muy bajo valor- la alimentación que suministraban a los operarios. Como el precio reconocido por la alimentación fue muy bajo y como al hacerse dominante el monocultivo se extinguieron los cultivos de autoconsumo, la casi totalidad de provisiones debían ser adquiridas, con lo que sobrevinieron drásticos cambios en la dieta de los trabajadores. La alimentación ofrecida a los operarios cada vez fue peor, y éstos se vieron forzados a suplir esas deficiencias alimentarias adquiriendo porciones adicionales de alimentos (pan, gaseosa, enlatados, salchichón), en los denominados “estafariatos”, un negocio adicional de los alimentadores. La ganancia que le quedaba al “alimentador” por la venta de alimentación era muy reducida, pero el alto número de operarios y la venta adicional de artículos comestibles, justificaba este empleo.

La situación de los alimentadores y administradores se agravó con la crisis cafetera y la implantación del plátano. Al reducirse la mano de obra el empleo de alimentador fue poco atractivo. En el caso del café, las tareas de más cuidado y celo eran la medición de la recolección diaria, supervisada por una persona de

entera confianza o el propio dueño, y el “beneficio”, pero las demás labores no exigían tanto cuidado, únicamente se esperaba que la mano de obra fuera “*rendidora*”, lo que propiciaba su rotación.

Entretanto, el plátano no requiere altas proporciones de trabajo pero sí exige labores regulares y cuidadosas. Da origen a labores especializadas, exige meticulosas medidas sanitarias e inmediata atención de las enfermedades y plagas. El surgimiento de cuasi “oficios”, entraña leves factores de diferenciación en la remuneración, lo que junto con el celo con el que deben realizarse las labores, condiciona la probabilidad de rotación de los operarios. La tecnificación de la producción tiene estrecha dependencia con la capacitación, selección y retención de los operarios y administradores, particularmente si se apuesta a obtener un plátano de calidad. Por esto hay atender a los compromisos extrasalariales y pensar en formas de vinculación más estable, otra solución es “contratar” -con buen reconocimiento monetario- las labores especializadas. Igualmente para adecuarse a la crisis laboral de la región se procura retener el personal dúctil. La mecanización es escasa tanto en café como con plátano¹⁸⁹, según lo reitera Tulet (2007). La siembra es directa y no se tractora el terreno. El transporte se hace a “lo paisa”, 2 ó 3 racimos a la espalda sobre “*varas de guadua*”. El plátano introdujo la desconocida fumigación área, que puede sustituirse con “bombas estacionarias”. El uso de herbicidas y guadañas, que no desyerbas con azadón o machete, redujo la demanda de mano de obra. La disposición de fácil mano de obra deja de contemplarse como oportunidad y más se procura reducirla.

Atendiendo a la “teoría de sistemas de producción”, para la cual la simple consideración del tamaño de la explotación puede ser insuficiente, proponemos una “tipología” de los productores de plátano”, en que además del tamaño, consideramos aspectos de las prácticas productivas, la inserción en los mercados y la localización de las plantaciones. De la conjugación de esas variables nos resultaron los siguientes tipos de productores: a) empresariales, b) grandes productores tecnificados, c) productores extensivos, d) pequeños y medianos productores tecnificados, e) pequeños productores no tecnificados, f) pequeños productores integrados a alianzas y asociaciones. Es un asunto tratado en el **Anexo H**

¹⁸⁹ “*ya no hay secada en los patios, porque están los silos. Se mecaniza la secada*”(HH: 8). La mecanización se dio más en los transportes al interior de las fincas (muchas veces en volqueta) y con las carreteras inter-veredales que permitió suprimir el transporte caballar.

CONCLUSIONES

1) La presentación de plagas o la baja de precios, como explicación tradicional de las crisis productivas, parecen insuficientes en el caso estudiado. Como expresión de la reconfiguración del sector agrario nacional, últimamente inciden nuevos factores: a) transformación de los mercados laborales, afectados por la urbanización de la sociedad agraria, especialmente álgida en la región de estudio, en lo que coinciden Nates(2009) y Galafassi (2000); 2) equívocos en la orientación del paquetes tecnológicos de la Federación, coincidiendo con London (1989) y Tulet (2007) ; y 3) finalmente, las alteraciones climáticas, que se sienten nítidamente, al punto de que un renglón de producción tradicional como el plátano, que pareció ser una alternativa, ahora encuentra en la “oferta ambiental” un obstáculo para su persistencia, según abundantes artículos de prensa (*Gualdrón, Y. 28/07/00*) y que ha obligado reactivar campañas de Seguros Agrícolas.

2) El carácter lento, gradual y sincrético (coincidiendo con Forero, 1999) de la forzosa reconversión productiva regional, pese a algunas aparentes ventajas comparativas, tal como sugiere Suárez (2003), hace reflexionar sobre la efectividad de las políticas de choque generadas por la globalización, pues en este caso los efectos económicos y sociales de la crisis, no parece superarse fácilmente, según lo atestiguan los indicadores sociales de la zona (Perfetti y, 2001). El dejar por cuenta exclusiva de los productores la búsqueda de nuevas opciones de mercado, en los casos en que las crisis se acompañan de pérdida de capital social (Toro, 2005) puede traducir en que la crisis persista, particularmente cuando, las formas que adquieren las estructuras políticas locales y regionales (López, 2010), están tan poco permeadas por la necesidad de desarrollar las estrategias de Desarrollo Rural Territorial (Lattuada, 2006),

3) En consonancia con las dinámicas ambientales características de la zona (Ghul 2004) y del tipo de tenencia en la región, en la zona se dio un proceso especial de transformación productiva. El modelo regional de producción de plátano se apuntaló principalmente en la búsqueda de calidad, gracias a la introducción de ciertas prácticas de manejo y a la singularidad organoléptica del producto regional. Es una producción destinada preferentemente a “mercados especializados” o a “mercados segmentados” de los estratos medios y altos. Pero este mercado puede ser igualmente competido, por zonas orientadas a la exportación, por la producción Ecuatoriana, o en la medida en que también se reconvierten a plátano zonas que asumen un paquete productivo similar al del Quindío. Aunque el modelo generado en la zona modificó sustantivamente la producción tradicional de plátano, para que la producción pueda persistir, se exige actualmente de replanteamientos en la productividad, la eficiencia, el desarrollar nuevas estrategias de articulación a los mercados (producción de origen, alianzas, exportación) y dándole mayor transformación al producto. Se urge pues por emprender acciones para el fortalecimiento de la cadena productiva, en lo que experiencia de la subregión no es exitosa.

4) Pese a que con el plátano, los cítricos, la piña, el aguacate, y parcialmente la ganadería, la región vivió interesantes procesos de cambio productivo, no ajenos a importantes cambios en las prácticas productivas, en la organización laboral y en la articulación a los mercados, esos procesos apenas han sido parciales amortiguadores de la crisis cafetera. Lo que se denota, después de más de 20 años de intentos para superar esa crisis, es que la región afronta un visible estancamiento o retroceso en el desarrollo social, en que la informalidad, la pobreza, la descomposición social, la pérdida de identidad cultural (Robledo 2008).

5) Tanto la crisis cafetera como los cambios productivos subsecuentes condujo a una reconfiguración la estructura productiva y social del agro en la región. Fue intensa la dinámica de cambio en los usos del suelo, que todavía no llega a decantarse, no se puede vaticinar qué renglones, áreas y tipo de productores persistirán y bajo qué condiciones, sin que las lógicas sean iguales para los productores más campesinos y de las zonas más cordilleranas y menos valorizadas o las de los productores de características en más empresariales y ubicados en áreas más valorizadas, en concordancia con Nates (2009). Ya es difícil seguir manteniendo la leyenda de la “civilización del café” (Tulet, 2007), pues ha declinado la pujante clase media cafetera y son otras las condiciones de reproducción del proletariado rural de la zona Nates (2009). Se ha dado una sustantiva transformación del “paisaje cafetero” (Zuluaga, 2008), ahora a la par la dinámica de descomposición y urbanización, de una parcelación con destinación agro-turística, paralelamente emergen importantes, pero no numerosos, sectores de nuevos pequeños y medianos empresarios agrarios arrendadores de tierra, y para una significativa parte de la propiedad rural, ésta se ha valorizado y reconcentrado, convirtiéndola en un factor productivo muy inelástico, según lo visualizado por López (2010) y Toro (2005).

6) Dinámicas sociales y técnicas tan complejas, lleva a que criterios como los del tamaño de la propiedad, sean insuficientes para realizar una caracterización de los productores (D’Hart 1987). Hay que acudir a variables como la inserción en los mercados, la localización y el tipo de “sistemas productivos”, según intentamos hacerlo en una propuesta de tipología de productores de plátano, de la que resultó un sector bastante diferenciado: productores empresariales, extensivos, medianos y pequeños tecnificados, pequeños no tecnificados, productores asociados.

7) Tal vez por que el cambio productivo referido, operó sin una gran presencia institucional, más que a una propuesta exógena (Tulet, 2007), lo que la presente experiencia destaca en el proceso de transformación productiva es el protagonismo de actores como los empresarios, los comerciantes y los propios campesinos (Prins, 1999). Así, se originó un proceso “más endógeno”, con un alto grado de “sincretismo tecnológico”, resultado de actuar con preocupaciones, lógicas e intereses, muy distintos a los contemplados por las instituciones (Ciarallo 2000). No se pretende decir que la investigación básica o que la sistematización de experiencias productivas, realizadas con criterios rigurosos y explicaciones más

científicas, no tenga ningún impacto. Se quiere subrayar lo contraproducente de desatender a la lógica de los actores y de ignorar que estos siempre desarrollan frente a los cambios “estrategias de adaptación” (Chonchol, 1990) diferenciadas. No se postula que los investigadores, profesionales y técnicos, desconfíen de los principios científicos, se trata de cambien sus actitudes frente a los productores y su concepción de la producción; es probable que otras actitudes y una nueva filosofía frente a los cambios productivos y técnicos, permita incidir con más efectividad en nuestra realidad productiva y social.

8) Es decisivo el influjo de los mercados y la afanosa búsqueda de los productores por articularse a los mismos (Machado 1987, explicando a Lewis; Forero- 2000-, Raymond -2000-). A partir de las reformas neoliberales de los 90s el impacto de las dinámicas institucionales ha mermado y ha sido reemplazada por procesos sociales espontáneos que se corresponde a lo que Chonchol (1990) y Forero (1990) denominan “fuerzas adaptativas”, o lo que De la Garza (2000) llama estrategia de los actores. De manera que reducir a términos meramente económicos la comprensión de fenómenos del mundo rural, afecta la percepción de su complejidad, porque los fenómenos de naturaleza técnica tienen mucho de proceso social (Prins, 1999) y porque no se puede prescindir de atender a los fenómenos ambientales (Galaffassi -2000). Será la atención a estas variables, enriquecidas con las herramientas proporcionadas por el reconocimiento de las innovaciones de los productores y el enfoque de las estrategias de los actores, lo que en alguna medida permitirá desentrañar la –reiterada- complejidad y la consecuente heterogeneidad de los procesos sociales en el agro, en los que una visión unilineal, progresista de esas dinámicas históricas y sociales no parecen tener completo fundamento.

9) A pesar de lo significativo de la transformación productiva y técnica en nuestra región y en el renglón productivo analizado, parecen existir elementos para afirmar que este cambio no ha sido esperanzador. Si la búsqueda de la competitividad y la eficiencia es un supuesto irrenunciable ya que la lógica de la competencia (Urrea 1987), será siempre inexorable, lo que se extrae de la presente experiencia es que la globalización agudizó e intensificó la competencia entre los productores y regiones por acceder no a los promisorios mercados diferenciados y de exportación, sino por preservar su participación en los estrechos mercados nacionales, incidiendo en la disminución de la rentabilidad de un sector productivo afectado por la falta de capacidad adquisitiva de la población Colombiana (Suárez, 2003). Que esto ocurra en una región como el Quindío, que inicialmente parecía contar con ventajas comparativas, pero que todavía no decanta cuál puede ser el rumbo cierto de su desarrollo agrícola y cuál podrá ser la forma de inserción en los nuevos contextos económicos y sociales, obliga a meditar mucho sobre las oportunidades derivadas del actual modelo de desarrollo. La política agraria debe ser muy especial y contar con especificidad dentro de esas estrategias de desarrollo.

BIBLIOGRAFÍA

Antoloniz, Ruth. Revista buen vivir N° 53, 1999.

Asohofrucol-Min-agricultura. Acuerdo de competitividad de la cadena plátano en Colombia. Bogotá, 2002.

Asamblea Departamental del Quindío. Ordenanza 011: plan de desarrollo 2004-2007: un plan para todos. Gaceta departamental, abril del 2004.

Arango L. G. La situa...tenaz. El tiempo. 13/01/1997.

Arango R, Mariano. El cambio técnico entre los campesinos Colombianos. Revista de la Academia Colombiana de ciencias económicas, # 12, Abril de 1992.

Banquero, H; Castelar, C. La población de Colombia 1938-2025. U Valle, 1993

Bejarano, Jesús A. Economía y poder: el desarrollo Agropecuario (cap V, Págs. 243-265). Cerec, Bogotá, 1985.

Cardona, Canuto. Perspectivas de producción, productividad e ingresos de los pequeños predios agrícolas en función de la ecología de las regiones y la dinámica institucional y de mercadeo. En busca de tecnología para el pequeños agricultor, IICA, 1987.

Casa Nariño. Plátano Col a la conquista de los mercados de Bélgica y Holanda. El tiempo. 8/04/2005.

Ciarallo, Ana María. Cambio productivo: intervención planificada y conocimiento local. Congreso Mundial de Sociología Rural, Julio, 2000.

Cisterna C, Francisco. Categorización y triangulación como procesos de validación del conocimiento en investigación cualitativa. Theoría, Vol. 14(1), 2005.

Comité de Cafeteros del Quindío-ICA-Unibap. CULTIVO DEL PLÁTANO: cultivo del plátano investigación básica-1999.

Corpoica- Comité de cafeteros-Unibap-Lac- Instituto internacional de la potasa y el fósforo-Ica. MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCIÓN DEL CULTIVO DEL PLÁTANO. Creced-1994.

Corpoica- Comité de cafeteros-Unibap-Lac- Instituto internacional de la potasa y el fósforo-Ica. TECNOLOGIA DEL EJE CAFETERO PARA LA SIEMBRA Y EXPLOTACIÓN RENTABLE DEL PLÁTANO. Creced-1996.

CRQ-Corpoica. GUÍA PARA LA PRODUCCIÓN AMBIENTAL DEL CULTIVO DEL PLÁTANO. Fussion-creatica, 2da edición, Armenia-2004.

Chambers, Robert. Métodos abreviados y participativos a fin de obtener información social para proyectos. En Cernea, M, Primero la Gente. FCE, México, 1995.

Chonchol, Jacques. Revalorización de las sociedades campesinas del tercer mundo. En Bernal, F (edit): el campesino contemporáneo: cambios recientes en los países andinos. Cerec-tercer mundo, Bogotá, 1990.

DANE. Avance de resultados preliminares, censo de 1985. Dane, 1986.

D'Hart, Robert. Conceptos básicos sobre agro ecosistemas. Catie, Costa Rica, 1985.

De la Garza Toledo, Enrique. Epistemología de las teorías sobre modelos de producción. UAM-I, México. Biblioteca virtual, Consejo Latinoamericana de Ciencias sociales, Clacso <http://www.clacso.org>. 2008.

Departamento del Quindío-Secretaria de Desarrollo Económico, rural y ambiental: Diagnóstico de Desarrollo de producción agropecuaria y ecológica-2005. Edición CD

Departamento del Quindío-Secretaria de Desarrollo Rural y medio ambiente. Evaluaciones Agropecuarias 1998, 1999, 2000,2001, 2002, 2003, 2004,2005, 2006.2007, 2008. Edición en CD.

DNP. Quindío: territorio y planeación: una construcción colectiva. Forec-2000.

Dombois, Rainer. Un trabajo sin prestigio: situación laboral y trayectoria de los obreros en la industria colombiana. En cambio técnico, empleo y trabajo en Colombia, Dombois y López (edit). Fescol, Bogotá, 1993.

DRI- Departamento del Meta. Manual metodológico para la organización y planeación de la asistencia técnica a los pequeños productores. Villavicencio, 1994.

Duarte, O; Ríos, G; Silva, J. Conceptos básicos de la metodología de sistemas de producción. Corpoica, 1994.

Echeverri P, Rafael. Colombia en transición, de la crisis a la convivencia: una visión de desde lo rural. IICA, tercer mundo, misión rural, 1998.

Fondo Nacional del café. MANUAL SOBRE EL CULTIVO DEL PLÁTANO. 1989.

Fonseca, Luz Amparo. “La caficultura en Colombia. Nuevo diagnóstico y nuevo escenario” En Coyuntura Colombiana No. 58. CEGA. Bogotá. 1998.

Forero A., Jaime. Persistencia y modernización del campesinado. En Bernal, F (edit): el campesino contemporáneo: cambios recientes en los países andinos. Cerec-tercer mundo, Bogotá, 1990.

Forero A., Jaime. Economía y sociedad rural en los andes Colombianos. Pontificia Universidad Javeriana, IER. Bogotá, 1999.

Forero A., Jaime. Sistemas de producción rurales en la región andina colombiana. Colciencias- U Javeriana, 2002

Forero A, Jaime. Estrategias de adaptación de los campesinos cafeteros colombianos a la crisis de los Noventa. UP Javeriana- Instituto de estudios ambientales y rurales (borrador).

Forero, J; Rudas, G; Corrales, E y otros. La comercialización de los alimentos en Colombia. Ecoe-Pontificia U Javeriana, 1991.

Forec- Sociedad de mejoras públicas. Plan estratégico: visión Quindío 2020: por el Quindío que queremos.

Friedrich, Odilo A. La organización de los pequeños productores como estrategia para acelerar los cambios tecnológicos y sociales. En busca de tecnología para el pequeños agricultor, IICA, 1987.

Gaceta de la Gobernación del Quindío. Ordenanza 0011: Plan de desarrollo 2004-2007. ed. CD

Galafassi, Guido P. Explotaciones familiares, división del trabajo y producción en el delta del Paraná. Revista Theomai, U Nacional de Quilmes, 2000.

Galvís, Carlos. Desempleo ronda la Quindío. El tiempo 30/07/ 1992,
Quindío de la prosperidad a la ruina. El tiempo. 23/03/ 1993.

Geilfus, Frans. 80 herramientas para el desarrollo participativo. GTZ-IICA, 2000.

Ghul, Andrés. Café y cambio de paisaje en la zona cafetera colombiana entre 1970-1997. Cenicafé, 55 (1): 29-44.2004.

Gobernación del Quindío. Quindío destino del nuevo milenio. 1999.

Gobernación del Quindío. Departamento administrativo de planeación. Plan de desarrollo departamental 2.008-2.011: Quindío unido. Ed. CD

Gómez B. Hernando. Mi gente. El Tiempo. 22/02/1999.

Gualdrón, Y. Más de \$1.700 millones han perdido los productores de plátano en el Quindío por causa del invierno. El tiempo 28/07/2010

IDEAM. Atlas de radiación. Imprenta nacional, 2005

- IGAC. Características geográficas del Quindío. Ediciones Igac-1989.
- IGAC. Diccionario Geográfico de Colombia (4 tomos). Instituto Geográfico Agustín Codazzi, 1996
- IGAC. Estudio general de suelos y zonificación de tierras; Departamento del Quindío, 2da edición. Presentación en CD- La geografía oficial de Colombia, 2004.
- IGAC. Atlas básico de Colombia, tomos I y II. Instituto Geográfico Agustín Codazzi, 2008
- JICA. Informe de usos del suelo departamento del Quindío. 1998.
- Jaramillo J, Jaime. El sector agrario en Colombia: modernización, diferenciación social y presencia del estado. En "Estado sociedad y campesinos". ed. tercer mundo, 1988.
- Junguito, R; Pizano, D Producción de café en Colombia. Fedesarrollo-Fondo Nacional del café, 1991.
- Kalmanovitz, Salomón. Desarrollo Capitalista en el campo Colombiano. En Colombia hoy. S XXI, ed. 1985.
- Kees, Prins. Rutas y redes de la extensión. Agroforestería en las Américas; Vol. 6 n° 21, 1999.
- Kay, Cristóbal. Enfoques sobre el Desarrollo Rural en América Latina y Europa desde mediados del S XX. En Pérez, E (edit): la enseñanza del DR, enfoques y perspectivas. PU Javeriana-EAR- Departamento de DR y regional, Págs. 50-110, 2005
- Lacki, Polan. Desarrollo agropecuario: de la dependencia al protagonismo del agricultor. Of de la FAO para la América Latina y el Caribe., 2da edición, 1992.
- Lattuada, M; Renold, J; Binolfi, L; De Biasi, A. Limitantes al desarrollo territorial rural en contextos de políticas sectoriales neutras o negativas. En Manzanal (comp.), ed. Ciccus, 2006.
- León S, Tomás; Rodríguez S, Liliana. Ciencia, Tecnología y Ambiente en la agricultura Colombiana. Cuadernos de tierra y justicia # 4. ILSA, Bogotá, 2002.
- Light, D; Keller, S; Calhoun, C. Sociología. McGraw-Hill, 1991.
- London, Christopher E. Esbozo para un programa de desarrollo tecno-ecológico. (Borrador-mimeo) 1989?
- López H., Claudia. Y refundaron la patria... Nomos impresores, 2010.

Lozano V, Fabio. Hermenéutica activa: pretextos epistemológicos a propósito del desarraigo en Colombia. Manuscrito, 2008.

Machado, A. Política cafetera 1920-1962. Revista desarrollo y sociedad #8, Cede- mayo de 1982.

Machado, A. La política cafetera en la postguerra. UN-Cuadernos de economía # 5, 1983

Machado C., Absalón; Torres O., Jorge. El Sistema Agroalimentario. Cega, Siglo XXI, ed., Bogotá, 1987.

Malinowski, Bronislaw. Argonautas del pacífico Occidental. Península, 1973.

Meléndez, Luis; Prins, Kees. Rolando Bunch: No debemos caminar delante ni tampoco detrás del agricultor; debemos caminar a su lado y al mismo paso. Agroforestería en las Américas; Vol. 6 n° 21, 1999.

Min-agricultura-observatorio de agro-cadenas. La cadena del plátano en Colombia 1991-2005. Documento de trabajo # 61. Bogotá, 2005.

Misas, G; Henao, M. Agricultura y cambio técnico. CID-UN, 1986.

Montero, Héctor. Paquete de capacitación en manejo de postcosecha y comercialización de plátano. Reino Unido-Sena. 2da edición 1998.

Municipio de Montenegro- Secretaria de Planeación Municipal. Plan de Desarrollo 2004-2007

Municipio de Montenegro- Secretaria de Planeación Municipal. Plan de desarrollo 2008-2011 Montenegro con ingresos y oportunidades.2008.

Municipio de Montenegro-Secretaria de planeación. Plan básico de ordenamiento territorial 2000-2006.

Nates, B; Velásquez, P. Territorios en mutación, crisis cafetera, crisis del café. Cuadernos de desarrollo rural 6(63), 2009.

North, Douglas. Instituciones, cambio institucional y desempeño económico. Fondo de cultura económica, 1995

Perfetti del C, Mauricio; Velásquez M, Liliana; Ortiz G, Oscar; Hernández O, José; Arango G, Pablo. Cuantificación de los impactos micro macroeconómico y social de la crisis cafetera en Colombia. Centro de Estudios Regionales, Cafeteros y Empresariales –CRECE (2001a)

Piñeiro, Martín; Trigo, Eduardo. Procesos sociales e innovación tecnológica en la agricultura en América Latina. Instituto Interamericano de Cooperación para la agricultura, San José, 1983.

Prins, Kee. Gestión y manejo de recursos en condominio. Revista forestal centroamericana, # 23, 1998.

Prins, Kee. ¿Cómo insertar nuevas tecnologías en sistemas de producción de familias campesinas? Agroforestería en las Américas; Vol. 6 n° 21, 1999.

Pronatta-Corpoica- U del Quindío- U de caldas. Tipificación y caracterización de la producción de plátano en el departamento de Caldas, 1999.

Raymond, Pierre. El lago de Tota ahogado en cebolla. Ecoe-U Javeriana, Bogotá, 1990.

Rivera, Bernardo. Institucionalización del enfoque de sistemas de producción: la experiencia del Ica. En seminario de los principios sobre la investigación y extensión en sistemas agro pastoriles. Fundagro, Quito, 1993

Robledo S, Carolina. Nostalgias compartidas: imaginarios de una región cafetera en crisis de cara al turismo. Topofilia. Revista de Arquitectónica, Urbanismo y Ciencias Sociales. Vol. 1, n° 4, Abril 1 de 2009

Schejtman, Alexander. Economía política de los sistemas alimentarios en América Latina. FAO, 1994.

Sena-Comité de Cafeteros del Quindío-Unibap-Corpoica. Seminario internacional sobre producción de plátano. Asesores administrativos-Visers, Mayo de 1998

Sarmiento P., Eduardo. La política económica: una propuesta alternativa. Apuntes del Cenes, Universidad Pedagógica Nacional, 2001

Suárez, Aurelio. Notas para reexposición sobre la experiencia de la crisis cafetera en Colombia y el ALCA. Unión cafetera-Recalca, Nov. 18 del 2003

Toro Z, Germán. Eje Cafetero colombiano: compleja historia de caficultura, violencia y desplazamiento. Revista de Ciencias Humanas • UTP • No. 35 • Enero-Junio 2005.

Torre Geraldí, Alejandra. Cultivo de la soja en el Chaco. Problemática productiva del sector agrícola provincial en el marco de su inserción en el cluster oleaginoso Argentino (1979-2003). Ageraldi@bibunne.edu.ar

Tulet, Jean C. Caficultores: sistemogénesis de una aristocracia campesina. En Nates y Uribe. Nuevas migraciones y movilidades...nuevos territorios. U de Caldas, 2007.

UN- ILSA. Proyecto Evaluación de los procesos de retorno conducidos por el Estado colombiano. 2005.

Urrea G, Fernando. Competencia y cambio técnico en el sector azucarero en la década del 90. Cuadernos de Agroindustria y economía rural N° 18, segundo semestre de 1987.

Weiss, A; Grisales, O (1990). Calificación y profesionalización obrera en la industria colombiana. XIII congreso mundial de sociología, Madrid, Julio de 1990.

Valle, N. Se pide estudiar impacto social por menor cultivo. El tiempo. 17/06/1992

Granos de crisis. El tiempo. 7/08/1994

La otra cara del reciclaje. El tiempo. 21/12/2002

Opina la gobernadora del Quindío. El tiempo. 22/04/1996.

Plátano y yuca para exportar. El tiempo. 2/12/20002

Quindío pide emergencia. El tiempo. 26/06/1996.

Zandstra, H; Swanberg, R; Zulbert, C; Nestel, B. Cáqueza: experiencias en desarrollo rural. CIID, 1979.

Zuluaga G, Lina M. Paisaje cultural cafetero. Universidad de Pamplona, documento de trabajo/congresos. 2008.

LISTA DE TABLAS

		Pág.
Tabla 1.	Descripción de los entrevistados	17
Tabla 2.	Evolución cafetera 1990-2007	39
Tabla 3.	Producción de leche 1996-2004	40
Tabla 4.	Plátano en el Quindío 1991-2007	41
Tabla 5.	Área de producción cítricos	42
Tabla 6.	Distribución de la propiedad en el Quindío, 2004	66
Tabla 7.	Propuesta de distribución de producción en el Quindío por rango de Tamaño, 2004	68
Tabla 8.	Población por municipios, 1996, 2003, 2006	70
Tabla 9	Productividad y participación en el mercado nacional por departamentos	131

LISTA DE GRÁFICOS

		Pág.
Gráfico 1.	Mapa del Quindío	36

LISTA DE FOTOS

		Pág.
Foto 1.	Después del vendaval	64
Foto 2.	Panorámica de la hoya del Quindío: sólo plátano	82

LISTADO DE ANEXOS

ANEXO A	POLÍTICA DE DIVERSIFICACIÓN DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE CAFETEROS	169
	1) Contexto Nacional del programa de diversificación	169
	2) La diversificación en el Quindío	171
ANEXO B	ANTECEDENTE DE LOS CAMBIOS PRODUCTIVOS DE LOS 90s:PRODUCCIÓN TRADICIONAL Y “PLÁTANO EN BARRERAS”	173
	1) La producción tradicional en la hoya del Quindío	173
	2) El “ <i>plátano en barreras</i> ” y el programa de diversificación en plátano en el Quindío	178
ANEXO C	EL PLÁTANO EN LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA COLOMBIANA	180
ANEXO D	SISTEMAS DE PRODUCCIÓN DE PLÁTANO A NIVEL NACIONAL	182
ANEXO E:	PRÁCTICAS PRODUCTIVAS Y DIFERENCIACIÓN TECNOLÓGICA EN LA PRODUCCIÓN PLATANERA EN EL QUINDÍO	189
	INTRODUCCIÓN	189
	1) MANEJO CULTURAL DE LOS CULTIVOS	189
	-Preparación, selección, siembra y densidades	189
	-Deshijes	192
	-Destronca	193
	-Descuasque o descalcete	193
	-Plateo y control de malezas	194
	-Fertilizaciones	195
	-Deshojas, despuntes y fumigaciones	197
	-Control de enfermedades y programas sanitarios (llaga, hormigueros, Picudo, nemátodos, virosis, moko)	198
	-Cosecha y postcosecha	201
	2) ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO (RELACIONES LABORALES) Y RELACIONES INDUSTRIALES (CONTRATACIÓN Y FORMA DE PAGO)	205
	3) EL MERCADEO	207
	-Despachos: escalas de producción y comercialización e incidencia de los	207

	Comercializadores	
	-Evolución de los canales de comercialización	208
	-Exportación y abastecimiento de las grandes cadenas de almacenes	211
	-Productores que despachan directamente a mayoristas de grandes Ciudades	212
	-Agricultura de contrato con peladoras o contratos institucionales	214
	-Acopiadores de plátano no calificado (“mancheros”)	214
	-Mercados locales de los municipios y de la capital departamental	214
	-Un mercado muy informal	215
	Destino de la producción regional	215
	4) REGISTROS Y PLANEACIÓN, NUEVOS PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS (BPA), CERTIFICACIÓN	216
	5) CONCLUSIÓN SOBRE PRÁCTICAS, EVOLUCIÓN DE LOS MERCADOS Y ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO	218
ANEXO F	TEORÍA DE LOS MEDIOS DE VIDA Y LAS “ESTRATEGIAS” DE LOS TRABAJADORES DE LA REGIÓN.	219
ANEXO G	SISTEMAS DE PRODUCCIÓN Y “TIPOLOGIA” DE PRODUCTORES	223
	1) Productores empresariales	224
	2) Grandes productores tecnificados	225
	3) Grandes productores extensivos	225
	4) Pequeños y medianos tecnificados	225
	5) Pequeños productores no tecnificados	226
	6) Pequeños productores integrados a Asociaciones y Alianzas	226
ANEXO H	COSTOS Y RENTABILIDAD	228
	1) Probabilidades de rentabilidad	228
	2) Costo de producción: caso finca M	228
	3) Rentabilidad actual	229

Anexo A:

POLÍTICA DE DIVERSIFICACIÓN DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE CAFETEROS

1) Contexto Nacional del programa de diversificación.

Incrementar la producción y el área en café o reducir la producción, siempre fue tema de incertidumbres y debates. Cada que hubo sobreproducción mundial y la consecuente baja de precios, se examinaron mecanismos para regular la oferta de café: almacenar, retener existencias —si se contaba con recursos financieros— y reducir las siembras. Hubo compromisos internacionales que obligaban a hacerlo. Pero los productores propugnaban por aumentar sus ingresos y presionaban para aumentar la producción, según lo mostró el debate que hacia mediados de los 30s sostuvo el gobierno de López Pumarejo que recomendó frenar la producción, mientras que la Federación, liderada por Mariano Ospina Pérez, apostó a que los “café suaves” colombianos tenían un mercado por copar.

También se discutían los efectos de una excesiva especialización. Por esto se recomendó disponer de “mecanismos anticrisis” para los momentos de baja de precios: diversificando los ingresos o produciendo alimentos en las fincas cafeteras. De manera que en 1946, se suscribió un contrato entre el Gobierno y la Federación para fomentar la siembra de renglones alimentarios (Junguito y Pizano, 1991:224). Sólo en 1955, al evidenciarse los efectos de una superproducción mundial, se abordó con más nitidez el tema de la diversificación. En 1961, en Montevideo, con oficios de la Alianza para el Progreso, se propició la suscripción del Convenio Internacional del Café, que desde 1963 se acompañó de un Fondo de Desarrollo y Diversificación de las zonas cafeteras. En 1968 ese fondo se convirtió en el Programa de Desarrollo y Diversificación, con aval de la OIC (Organización Internacional del Café), como compromiso de todas las naciones productoras (Ibíd.: 226). Cuando en 1974 la OIC desistió del programa, el Congreso Nacional Cafetero asumió el programa de diversificación de cuenta propia (Ibíd.: 228).

La diversificación surge como mecanismo de “transferencia o reducción de riesgos” para “defender al productor de la oscilación en la cotización internacional”. Esos mecanismos son los “acuerdos internacionales”, los “mercados de futuros” y en Colombia la “estabilización de precios”, porque para países en desarrollo una alta inestabilidad del sector externo hace más difícil el desarrollo, recomendando reducir la dependencia de unos pocos bienes con precios volátiles y lento crecimiento en la demanda. El productor reduce su riesgo si cultiva bienes cuya variabilidad sea independiente. La diversificación puede asumirse como actividad sustitutiva (erradicar cafeteras) o como actividad complementaria (diversificar y fortalecer los ingresos del cafetero) (Ibíd.: 221-223).

Junguito y Pizano señalan que crédito aplicado a los programas de diversificación fue reducido, comparado con lo destinado al fomento cafetero. A la diversificación se le dio más importancia en el periodo 1984-1989, cuando se triplicaron los

créditos, incrementados en 50% en los 90s. El programa siempre se afectó con las oscilaciones de precios del café, pues en épocas de buenos precios –los 70s por ejemplo- el programa se retraía y toda la atención se prestaba al fomento (Ibíd.: 228). Desgraciadamente, según el Comité de Cafeteros del Quindío, en el terremoto de 1999, se perdieron todos los archivos del programa de diversificación. En el departamento el programa se desmontó en 1997 y fue asumido por una Dirección de Extensión y Desarrollo. No se pudo hacer una detallada evaluación regional del programa y los indicadores a nivel nacional son muy generales. Hacia 1980, se asumió que de 4.8 millones de Ha. en la zona cafetera, cerca de 1 millón estaban dedicadas a producir café, en otro millón la vocación eran bosques naturales. En consecuencia 2.8 millones eran susceptibles de diversificación. La evaluación de los 70s dio cuenta de la reducción del tamaño de los predios y del incremento del tamaño de los cafetales. Se concluía que la diversificación perdía importancia, pero con diferencias regionales: en C/marca y Cauca a grandes extensiones de café tradicional se les dio otros usos, en el viejo Caldas se incrementó la especialización, especialmente entre los pequeños productores; si bien la diversificación había generado 200.000 empleos anuales y representaba el 37% del PIB agrícola en estas zonas (Ibíd.: 225).

Del análisis de las estadísticas de Junguito y Pizano se extrae que en el periodo 1963-1989, nacionalmente el programa abarcó 259.000Ha. Ocupó primer lugar la reforestación, 44.795ha (17.3%); siguió el plátano, 26.383Ha. (10.2%); la caña con 22.649ha (8.7%) y el cacao 13.102Ha. (5%) (Ibíd.: 227).

Después de la ruptura del Pacto Internacional del Café, en 1990, por iniciativa del Ministro de Comercio Exterior, Juan Manuel Santos, se adoptó una agresiva política de erradicación. En opinión de un entendido este programa tuvo más éxito que el programa de diversificación en los años anteriores.

“Se hizo un trabajo exitoso después del 89. Rotó el Pacto., Minexterior propuso erradicar 100.000Ha. Se pagó un millón por erradicar Ha. En 5 años no se sembraría café y cada Comité ayudaba a hacer proyectos productivos. 1 millón era un platal. Mucha gente lo hizo y le fue bien”(DM-3).

2). La diversificación en el Quindío.

La diversificación fue agresiva después del 89, pero venía de 25 años, su auge fue posterior al 90”(DM: 5).

Un protagonista del programa en el Quindío, proporcionó impresiones del funcionamiento en el periodo 1989-1997, cuando la Federación delegó a los Comités Departamentales su continuidad. Se acabó en el Quindío, mientras los Comités de Caldas y Risaralda han persistido en la promoción del plátano. La decisión en el Quindío se justificó por la aparente reducción de casi 30.000Ha. (Sic) de café, amenazando las finanzas del Comité Departamental que son proporcionales al volumen de producción cafetera regional.

Hasta 1989 el programa operó centralizadamente, desde Bogotá¹⁹⁰. Allí actuaban dos direcciones técnicas: café y diversificación, esta última siempre liderada por Hugo Valdés. Las contradicciones entre ambos programas, condujeron a su traslado a los Comités Departamentales; en el Quindío funcionó bajo una misma dirección técnica:

"Era una competencia terrible. Hasta que se unificó Desarrollo y Diversificación. Cada Departamento decidió su política de diversificación. La mayoría de técnicos de diversificación salieron en 1989" (DM: 2).

Pese a los significativos recursos¹⁹¹ los logros del programa fueron azarosos. Principalmente por la contradicción entre el fomento cafetero y el impulso a la diversificación¹⁹². Hasta la crisis cafetera los productores no asumieron la filosofía del programa. Más que aceptarlo lo aprovecharon, **desviando recursos a otras actividades**, como se corroboró en la evaluación nacional del programa ganadero¹⁹³.

"La idiosincrasia cafetera no permitió su éxito. Los cafeteros fueron Fobos, tenían programas y sólo los atendieron cuando la crisis. No se prepararon para la crisis. Café, café! Acudieron a la diversificación en plena crisis (DM:5).

Además se erró en la formulación de proyectos como maracuyá, gusano de seda, cítricos, tabaco.

"Cicolsa (cítricos) fue un error. Montaron la planta sin cultivos. La compró "Milk de Colombia". La naranja Tangelo y Valencia fracasa; se acaba rápido pues la zona es muy húmeda. Hoy se trabaja con naranja nativa que da más grados freest, pero eso se supo con los años En maracuyá hubo un precio internacional muy alto. Grajales era la empresa compradora y le descubrieron coca y no hubo cómo mercadear. El problema de todos los proyectos fue la rentabilidad por bajo precio. Cocosil (gusano de seda) cayó por el precio internacional" (DM:6).

Un equivoco que tuvo graves repercusiones se tuvo en el programa de banano:

"Se quiso hacer un gran proyecto utilizando semilla de meristema con banano gross michel. Por error el laboratorio sacó Cavendish. La gente invirtió millones creyendo que era gross y fracasó. La federación tuvo que negociar" (DM:7).

Las contradicciones con el programa de fomento cafetero, la incompreensión de los productores sobre la filosofía del programa, el desvío de los recursos de crédito, su carácter centralizado, la falta de claras directrices tecnológicas¹⁹⁴ y

¹⁹⁰ "Bogotá definía la diversificación de todos los departamentos. Los empleados en las regiones estaban adscritos a Bogotá, gastaban plata y recibían directrices de Bogotá (DM: 2).

¹⁹¹ "El instrumento era "FONDECAFE": crédito subsidiado al 0.5% mensual. Se trabajó con crédito hasta 1997. Se desviaron muchos recursos, para salvar deudas" (DM: 2).

¹⁹² "Quindío peleaba por sembrar café. En la bonanza del 1985 se manda sembrar café donde fuera óptimo y la diversificación sólo en zonas marginales. Los técnicos de café decían: "¿qué diversificación?, no paren bolas" (DM-2).

¹⁹³ Se evaluó nacionalmente la ganadería, ¡qué decepción! Se desviaron muchos recursos a salvar deudas, sólo se ejecuta el 40% (DM:5)

¹⁹⁴ "Las directrices tecnológicas de Bogotá eran Europeas, absurdas. Hubo que partir de cero" (DM: 2).

especialmente por la ausencia de estudios respecto a la factibilidad de mercados, fueron trabas permanentes en el programa. También se señala falta de identificación de los funcionarios con el programa, ausencia de compenetración con sus objetivos y el sesgo tecnológico hacia prácticas intensivas en insumos.

Pregunte en Cicolsa cuál era el mejor proyecto, que ganadería, los de plátano que flores. No tenían la actitud, falta empoderamiento (EB:6). "La dependencia de abonos y el mal manejo ha llevado a disminuir" (DM:4).

Aún así, en el Quindío hubo tres experiencias exitosas: ganadería, plátano y reforestación.

"Quindío reforestó para lo de aguas. En ganadería se transformaron 12.000Ha. en pastos, mucha gente lo hizo sin crédito, para ceba. Dependíamos de la costa, ganado flaco, un 80%. Se crearon criaderos y se fue autónomo en un 40%. Como la ganancia en ceba es estrecha, se cambia a lechería o doble propósito. En lechería fue espectacular, vinculamos a Colanta con crédito de agroindustria, \$ 800 millones al 0.5%, para dejar de vender leche a los cruderos, en 1991 se le entrega las instalaciones de "leche-leche", por \$30 millones, un regalo. Se pasó de producir 17.000 a 165.000 litros. El hato creció de 9.000-12.000, promedio 10 litros vaca día. Con un desarrollo tecnológico particular, Quindío fue el departamento de más alta carga ganadera en el país junto con Córdoba" (DM:3,4).

En ganadería se transformaron 12.000 Ha. a pasto tecnificado y se pasó de producir 17.000 a 165.000 litros/leche/día. Pero esta exitosa experiencia abortó, al interrumpirse el programa, por celos y equívocos manejos administrativos al interior del Comité Departamental. Según el responsable del proyecto, esa experiencia se convirtió en modelo a nivel nacional y atrajo la atención del Sena y el Cicadep- Universidad de la Salle; entidades lo replicaron y lo vendieron al Fondo Nacional del Ganado y al mismo Comité Departamental, como experiencia propia¹⁹⁵. El Comité, interesado en ahorrar recursos, prefirió trasladar su implementación a entidades contratadas.

¹⁹⁵ "Fue reconocido por el Cicadep de la U de la Salle, como "experiencia exitosa". El Cicadep se apropió de los métodos y lo vendió a Fedegan para sus cursos de capacitación. El Comité departamental decidió abandonar el proyecto y que lo continuara Fedegan (DM:1).

Anexo B: ANTECEDENTE DE LOS CAMBIOS PRODUCTIVOS DE LOS 90s: PRODUCCIÓN TRADICIONAL Y "PLÁTANO EN BARRERAS".

1). La producción tradicional en la hoya del Quindío

Hasta después de la crisis en el 90 yo entendía que tener finca era saber de café (WS:2-3).

La colonización de la parte plana de la hoya del Quindío es reciente, sólo hacia los años 40s se estaba completando su poblamiento. Hacia los 50s y 60s, el plátano fue un cultivo de autoconsumo, al mismo nivel del maíz, el frijol y la yuca.

Conocí la finca una parte en ganado, otra en café. El plátano era muy poquito. Café Arábigo, de coger con escalera, mucha sombra. Plátano no bien administrado, no le paraban bolas, no tenía salida (BT:18).

La vereda realmente no fue cafetera, mi abuelo fue quien sembró los primeros Arábigos. Vino a ser cafetera en los 70-80. Antes eran rastrojos, monte, caña, vacas de leche (Orejinegro, Hartón del valle), maíz, frijol, plátano, algo de cacao, banano no comercial. La base de la economía eran las cosechas de maíz y frijol. En las épocas iniciales era más importante la caña que el café. La Tigarrera en Quimbaya, movía 6 ruedas pelton, 6 trapiches paneleros en los 60s, se acabaron porque se incubó un sindicato. Pasa a potreros, luego arrienda lotes para yuca que rompían con bueyes, no con tractor. Luego el hijo mete café y plátano. En los 80s todo se hizo cafetero (HH:21).

En la medida en que creció la demanda alimentaria en la región, por el aumento de la población trabajadora necesaria para el café, como las raíces profundas del café arábigo permitían su asocio con el plátano, asocio no tolerado por el maíz o el frijol, el plátano devino en renglón decisivo en la dieta local. El plátano, junto con el guamo y algunos frutales (aguacate, sapotes y naranjos) hizo parte de los poli-estratos y asociados característicos de la caficultura tradicional que requería de sombrío. Pero no se le prestaba atención distinta a los cuidados indispensables en el café: en las 2 "desyerbas" ("azodianadas") anuales, se plateaba, deshojaba y deshijaba el plátano; ocasionalmente se le aplicaba la cereza descompuesta del café "en la base del plato". "La atención" al plátano tenía reducidos costos. Curiosamente tal como lo anotaron los entrevistados, quienes más se interesaron por aumentar las siembras de plátano fueron los mayordomos ("mayordueños") que obtenían participación en las ventas de plátano¹⁹⁶.

El plátano era un cultivo muy secundario, con poco mantenimiento. 1 o limpiezas al año, 2 deshojas, plateos que se hacían con la limpia de toda la finca, no se fertilizaba, destroncas a la par de la limpia, un descuasque. Era más de autoconsumo, lógicamente se vendía mensual o cada 20 días, en mi finca 650-680 racimos (WS:2-3)¹⁹⁷.

En el momento inicial el plátano incluso tuvo menor importancia que el guamo. Se siembra a distancias similares, no se distinguen las variedades que se siembran y

¹⁹⁶ Le daban participación a los administradores en el plátano. Ud. tiene el 20 %, 30% ¿Cómo sería la rentabilidad del café? (EB:43).

¹⁹⁷ El manejo era muy poco, se hacía con las desyerbas. Acaso se usaba la cereza (AP:6).

estas son muy diversificadas, aunque con preferencia por el Dominico, de mayor número de “gajos” pero menor tamaño de los “dedos”.

Vine en el 58. Eran pastos y café, plátano poco, se sembraba a 8m. En esa época gustaba más el Dominico que el Hartón, racimos de más de 22 k, un tipo sólo podía con un racimo. Surcos de café a 4 varas, cada 3 surcos se sembraba una de plátano. El guamo cada 12-15m. (AP:6).

Las malas vías de comunicación y la inexistencia de mercados regionales y nacionales retardaron el posicionamiento del plátano como producción mercantil. En un primer momento será una producción excedentaria, de bajos precios, que se comercia para no perder la producción, operando sobre estrechos mercados regionales o locales (Quimbaya, Filandia, Cartago), apelando a formas rústicas de transporte, mulas y las balsas por el río la vieja.

Pasto para las bestias y dentro del café, plátano para el consumo. Plátano que no tenía venta, no había otra salida que al río La Vieja. Llevarlo en bestias y balsas a Cartago o Filandia. El plátano no tenía valor (OR:6). Se sacaba cada 20 días, cada mes, 500 racimos a \$0.5. Se sacaba para que no se perdiera. El ingreso era muy poco, el negocio era el café. No había carretera de la finca al ramal, hubo que empedrarla. El comercio era muy poco, para Cartago e Ibagué. Para Cali no era mucho en esa época (AP:6).

La producción mercantil, muy escasa, operaba en base al comercio de *los “manchiveros”*, quienes recogían escasos excedentes, de finca en finca, para transportarlos a un reducido mercado local.

Se entraba y se encontraba todo tipo de racimos, biches, jechos y maduros. Cada 20 días se vendía plátano. “Manchiveros”: iban de finca en finca comprando 20 racimos, hasta que completaban la jeepeada. En una vereda podían ser hasta 10 compradores (HH:26).

El influjo posterior de algunos mercados regionales (Armenia y su *“feria del plátano*, Ibagué, y algunas localidades del Valle), no incidió en la transformación de las prácticas productivas. Si acaso representó, en algunas contadas unidades productivas, la oportunidad de avizorar mayor flujo de ingresos, al vender plátano periódicamente, y no la venta semestral del café.

Le dio primacía al plátano. Organizó la finca 4 hileras de café, 3 de plátano (LG:5).

Hasta mediados de los 70s la comunicación regional solo fue fluida con Cali, en pujante desarrollo urbano e industrial. Entretanto la comunicación con Bogotá y Medellín se afectaba por el paso de la Línea y por el desvío hasta Supía y Riosucio. Hacia los 70s, el posicionamiento de Cali como principal mercado coadyuvo a la valorización del plátano y creó alternativas en el financiamiento de las cosechas cafeteras¹⁹⁸, para cubrir costos de mano de obra que hasta entonces

¹⁹⁸ *Después a plátano, más rápido y más rentable en el sentido de que hay más rotación de la cartera y no se ven abocados a esperar la cosecha. Que el plátano solviente los gastos de la finca y que el café quede como ahorro. (BT:5).*

se resolvía acudiendo a los “agregadas”¹⁹⁹. Se procedió a densificar la producción del plátano, sin cambiar las prácticas productivas, acortando las distancias de siembra, eliminando parcialmente el sombrío, comenzó a preferirse el dominico hartón por sobre el dominico, con lo que se perdió la biodiversidad de las musáceas en las “sementeras” (*banana, guinea, Dominica, pelipita, Hartón y Dominico Hartón*)²⁰⁰.

Foto 1. Asocio tradicional café- plátano, desapareció el guamo



Foto del autor, Montenegro, 2008.

Hacia el 75 el plátano comenzó a cobrar importancia. Los precios mejoraron. Era una renta cada mes, una plata bienvenida. Aunque el café era muy rentable; como las cosechas eran cada 6 meses en ese lapso servía mucho lo del plátano. Hacía el 78 fue cambiando. Cambie dominico por dominico hartón, por el precio. El dominico tenía menos comercio, racimo más grande pero un plátano más pequeño y de mejor sabor. Cali era el que más consumía (AP:6-7). Se incremento el plátano, se acortaron las distancias a 4-5 Ms., se sacaban 700-800 racimos en 18 cuadras, de 17-18 kilos, a una mula sólo se le podían echar 2 racimos. Se notaba que el sombrío del guamo afectaba el plátano y se fue eliminando (AP:8).

Ya en los 80s, la acogida de “la *revolución verde*”, el ansia de productividad y rentabilidad impuso el café a libre exposición, la caturra²⁰¹, de raíces más superficiales que competían con las raíces también superficiales del plátano, eliminándolo.

Cuando empezó a cultivarse caturra se eliminó el guamo. El caturro también de raíces superficiales acababa el plátano. No se metía plátano porque sólo interesaba el café (AP:9). Decían: acaben con el sombrío, que entre más luz que el café es un arbusto de sol (BT:8).

¹⁹⁹ Sobre las numerosas familias de “las agregadas” se descargó el sostenimiento de las fincas. Ellos respondían por la mano de obra y los propietarios “contribuían” haciéndose “responsables” de los créditos en las graneras.

²⁰⁰ Aquí se tenían variedades: charicero, dominico de hasta 300 plátanos, 3 filas o papocha, el macho o pimpa, banana antigua muy dulce (grass michel), nativo de acá y de buena adaptación (HH:26)

²⁰¹ Si se hubiera mantenido la tradición, el natural, con sombrío y baja producción como en los 60s-70s, en equilibrio con el ecosistema, la crisis no habría sido tan fuerte. Si la Federación decía es así, hay que hacerle. Muchas fincas se entucaron. Durante la bonanza se hicieron grandes fortunas y se cambio de café tradicional a “tecnificado”. De 70-80 arrobas se paso a 350 y en zonas óptimas, Chinchiná, a 450-500@. Después con la crisis hubo que ver el costo/beneficio, la gente se quebró por continuar con inversiones super-altas en cultivos y gastos.. La consecución de trabajadores no era problema, la gente venía de otras partes porque se ganaba plata (WS:9-10).

La eliminación del sombrío condujo a la eliminación de los guamos y del plátano, según características de los sistemas empresariales de producción cafetera en Chinchiná, donde la producción de plátano es marginal. Pero las condiciones del mediano y pequeño productor Quindiano son diferentes, requieren de mayor periodicidad de los flujos financieros para sostener sus familias y sus fincas²⁰², tampoco pueden responder por la intensidad en la aplicación de insumos características del café a libre exposición. El plátano proporcionaba un flujo periódico de ingresos, “*tengo ingresos semanales, más poquitos, pero permanentes*” (BG:4) y -como lo develó Mariano Arango- el sistema de barreras representó una instancia intermedia de ajuste tecnológico, entre las exigencias del café a libre exposición y formas menos riesgosas y más ajustadas a los recursos de los productores, aplicando 1.300 Kg./Ha. y no los 2.000 Kg./Ha., plantando 4500 plantas/Ha. y no 10.000.

La competencia de caturra y plátano llevo a optar por el “*plátano en barreras*” como sistema característico de la producción Quindiana, a diferencia de la caficultura de las regiones más empresariales²⁰³. Pero hasta los años 80s, el mercado de plátano operó principalmente sobre el mercado de Cali y las prácticas productivas no se alteraron sustantivamente.

A mediados de los 80s se abre la nueva carretera a Medellín (Chinchiná-Irra) y se ensancha y estabiliza la vía de la Línea. La distancia horaria a Medellín se reduce de 9-8 horas a 6 horas y se hace más fluido el tráfico a Bogotá, “*los trancones*” y la suspensión de la circulación son menos traumáticos. Se posicionan mercados, más amplios y exigentes, igualmente más competidos.

Después Bogotá y Medellín reclamaron dominico hartón. Pagaban a \$20 y D a \$15. A la caturra le sembré plátano a 5m., cada 3 surcos (AP: 10)

Foto 2. Característico sistema de barreras



Foto del autor, Montenegro, 2008

Mientras el café fue un cultivo muy rentable, poca atención se le prestó a los cultivos alternativos. Aunque el plátano se posicionó como cultivo secundario, con aumentos en la producción gracias a la densificación de las siembras y a la

²⁰² *Los dueños allá eran más empresarios, tienen el café como alcancía se pueden dar el lujo de guardar 15.000@ y cuando está caro lo venden. Yo debo vender para pagar (BT:7).*

²⁰³ *Viene la especialización como sombrío para el café. Ya no se da sólo en las vegas, se pasa a “la barrera” (HH:27).*

eliminación del sombrero. Durante los 80s, los esfuerzos del programa de diversificación de Federecafé repercutieron en la introducción de *nuevos métodos de siembra* y el establecimiento de la “*siembra en barrera*”, sin que la atención a otras prácticas de manejo tuviera importancia.

Será a partir de la crisis cafetera de fines de los 80s cuando el plátano cobre importancia decisiva y se inicie la dinámica de cambios a que prestaremos atención en los capítulos sucesivos.

Hubo problemas de broca y las producciones de café bajaron, los costos se elevaron. Hubo que empezar a meterle mano al plátano. Se empezó a sembrar. El café fue secundario. Me dedique al plátano (AP:10).

Hasta la crisis el plátano se administraba fácil, no había plaga e infecciones, es rentable, todo el mundo lo consume y come. Es un cultivo que no envejece. Esta platanera está desde que papá compró en 1928 (BG:4).

En los cambios sobrevivientes con alteración de las prácticas productivas, en la búsqueda de la calidad, será decisivo el influjo de los mercados de Bogotá y Medellín, más calificados, con diversificación de canales y formas de comercialización. Reforzando este proceso, posteriormente emergerían los “mercados especializados”, de los estratos altos de las grandes ciudades, las Cadenas de supermercados, la agroindustria y mercados de plazas como Girardot y Buenaventura, la misma Armenia, mercados ciertamente segmentados y exigentes, a las que accederán productores calificados, obteniendo precios especiales.

Vendo a un señor de Melgar que lo distribuye allá y da mejor precio que los de acá (LG:15).

Las grandes superficies empiezan a comprar ese plátano “extra”, de buen color y más de 19cm. de largo y 5cm. de grueso, recto. Ese plátano gustaba mucho en los supermercados. Todo mundo apuntaba a esos mercados. Si se produce bueno viene el comerciante a buscarlo; no hay que sacar el jeepeado a la plaza que es un martirio y estoy pisoteado por el precio (EB:35,36).

2) El sistema de “plátano en barreras” y el programa de diversificación en plátano en el Quindío

“Después de ganadería siguió plátano, casi 10.000Ha. Hubo mucha investigación, se invirtieron millones en el Agrado. En ganadería se hizo poca investigación, pero en plátano hubo oferta tecnológica. Un paquete de producción intensiva: 3 plantas por sitio, hasta 3.000 individuos por Ha, como cultivo temporal. Se embolsaba, deshije. Pero se encontraron falencias sanitarias tremendas: invadió al Quindío el Picudo y el Moco. Se crearon cooperativas que ya no funcionan pero que dejaron comercializadoras. La visión era producir y lograr una comercialización organizada: una cooperativa o empresa se organizaba para comercializar y se les prestaba (DM:7).

En asocio con Corpoica, El Comité Departamental de Cafeteros del Quindío montó el Centro Experimental y de Demostración en la Granja del Agrado, que contó con

la mayor colección nacional de plátano (136 variedades)²⁰⁴. Allí se desarrolló la tecnología de “plantaciones intensivas”. Según informantes el programa de diversificación financió la plantación de aproximadamente 10.000Ha. y acompañó y financió la creación de cooperativas y empresas comercializadoras. Estas 10.000Ha. se pueden relacionar con las 18.560Ha. que hacia 1991 representaba el denominado “*plátano intercalado*” -diferente del “*plátano tradicional*”- y que perfectamente pueden corresponder al “*plátano en barreras*”. Es un área que permaneció inalterada a lo largo de los 17 años siguientes, en el 2007 eran 18.274Ha., pero esas plantaciones también fueron objeto de los cambios técnicos que se describirán para la época posterior a la crisis.

De nuestras entrevistas surge una decantación y relativización de los alcances de este programa de diversificación. No pudimos recoger testimonios de productores que dieran cuenta de haber recibido esos préstamos, la mayoría de los actuales productores declararon haber iniciado las plantaciones posteriormente y con sus propios recursos; sin embargo, es probable que los empresarios pioneros se hayan favorecido con esos préstamos y que las “comercializadoras” se hubiesen valido de los mismos²⁰⁵.

En la zona cafetera la experiencia de diversificación fue exitosa durante los 80s, mientras se trabajó en la “producción en barreras”. Se reportaban ingresos complementarios sin prescindir de la producción del café; la escasa competencia por luz, un manejo semi-tecnificado de deshoje y fertilización, permitía producir racimos de considerable peso.

Por las exigencias y riesgos de inversión, en los primeros años los programas de diversificación en plátano parecieron orientarse más a los productores empresariales, interesados en créditos y dispuestos a incurrir en riesgos. Algunos de esos proyectos, por manejos equívocos de la inversión y no por el monto de los intereses financieros, tuvieron fracasos.

Al comienzo el ICA pensó en un sector elitista, no en el pequeño sin capacidad para hacer las siembras como ellos dijeran. El pequeño debe esperar a sacar sus semillas e ir paulatinamente haciendo el cultivo. Lo del ICA no todo el mundo lo podía hacer, y cuando lo fueron a hacer fracasó lo intensivo²⁰⁶ (EB:41).

Hubo quebrados con el plátano. Venían de café, se metieron a plátano 40-50 cuadradas, pero no con toda la tecnología. Se gastaron la plata, manejaron el plátano como antes, resultaron micos (EB:37).

Cuando las “plantaciones intensivas” se orientan a una producción especializada y de monocultivo, enfrentan problemas técnicos, de falta de fertilización y principalmente de malos manejos culturales. El plátano de estas plantaciones no

²⁰⁴ El Comité tiene el germoplasma más grande plátano en el Agrado. Lo arrumaron, luego lo llevaron a una finca particular. Luego se prestó el Agrado a Corpoica para enseñar de plátano (JM:15).

²⁰⁵ Se montaron las comercializadoras que tenían sticker (SG:9).

²⁰⁶ Especializar e incluso hacer monocultivo, no equivale a un sistema intensivo.

fue de buena calidad y se dispararon los problemas sanitarios (Moko y Picudo). Además se agrega el infortunio ya descrito con el proyecto de banano.

El programa de diversificación se suspendió en el momento en que se requerían ajustes de manejo en las plantaciones especializadas y transitorias. Al programa, le faltó incidir más entre los pequeños y medianos productores. Hacia 1996-1997, el programa se resintió por su credibilidad, precisamente en los años de la generalización y ajustes en el cambio hacia plátano. Del programa quedó el precipitado de los aportes en los proyectos de investigación. Pero otros serían los protagonistas del cambio productivo a plátano, en los momentos posteriores en que la atención a la crisis cafetera era inaplazable y correspondía encontrar otras alternativas de producción.

El Comité cuando vio que se estaba saliendo mucha gente del café comenzó a devolverse. "Siembren pues caturra, métanle sombrío, les prestamos plata". Perdieron credibilidad, la gente no se les creía, El servicio de extensión se acabó, había que pedir visitas cuando antes lo hacían de cuenta propia, empezaron a enconcharse. Se pasó de una época en que con el Comité había un matrimonio, siempre se iba con el Comité, a la época de crisis, cuando la gente buscó alternativas sin asesoría y sin crédito. La gente debió buscar sus propias salidas (JM:14).

Anexo C

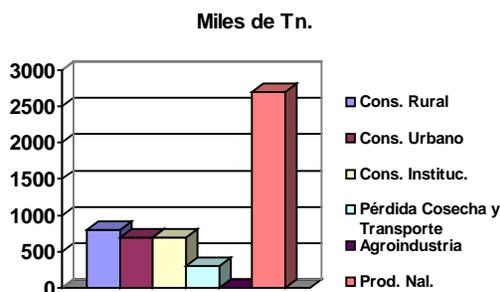
EL PLÁTANO EN LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA COLOMBIANA

Según el Acuerdo de Competividad, el plátano participa del 6.7% del PIB-agrícola nacional. Ocupa el quinto lugar, después del café, la caña, la papa y las flores. En el periodo 1992-1998 pasó de 356.743 Ha. a 365.889 Ha., tasa de crecimiento de 0.1%, con rendimiento decrecientes al promediar 7.2Tn./Ha. en 1992 y pasar a 6.6Ton./Ha. en 1998. El cultivo genera 142.515 empleos permanentes, de los cuales 44.790 en la zona cafetera, con significativa variación en la ocupación por regiones (60.5 jornales-año en el piedemonte llanero y 122 jornales en el Urabá). Ocupa aprox. a 36.000 familias (Asohofrucol- Minagricultura, 2002).

En 1999 se estimó la producción nacional en 2.7 millones de toneladas, 700.000 consumidas por los hogares urbanos, 700.000 en el mercado institucional, 800.000 como consumo rural, 5.000 por la agroindustria y 300.000Tn. de pérdidas en comercialización y el transporte.

Tabla 1. Sectores de consumo de la producción nacional

Consumo Rural	Consumo Urbano	Consumo institucional	Pérdida cosecha y transporte	Agroindustria	Producción Nacional
800.000 TN.	700.000Tn.	700.000Tn.	300.000Tn.	5.000Tn.	2.700.000Tn.



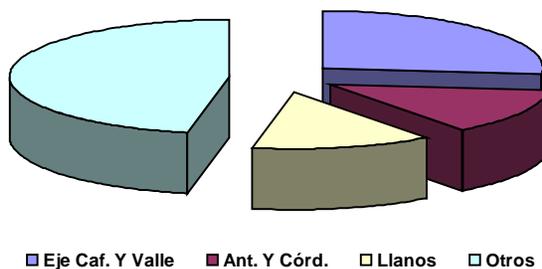
Fuente: Asohofrucol- Minagricultura, 2002

Señala el Acuerdo que Colombia es el primer proveedor del mercado mundial, en el que sólo se tranza el 1% del total de la producción mundial. En 1999 Colombia proveía 58% de las compras de USA y el 67% las de la Unión Europea, pero venía perdiendo participación por cuenta de las exportaciones de Costa Rica y Ecuador. En el periodo 92-99 la producción nacional no fue suficiente para abastecer la demanda doméstica y las importaciones pasaron de 5.487Tn. a 40.208Tn., el 96% proveniente del Ecuador, aunque Ecuador reporta exportaciones a Colombia por 77.000Tn. Las importaciones desde Venezuela, que pierden dinámica, representaron 22.500Tn. a precios menores que los reportados en las centrales mayoristas, lo que permitía cubrir los costos y el valor del transporte. Colombia es el destino del 68% de las exportaciones Ecuatorianas el 96% de las provenientes de Venezuela. Todas las importaciones carecen de registro sanitario (Asohofrucol- Minagricultura, 2002).

Si actualmente se cuenta con condiciones de rentabilidad, la ampliación de la producción sólo puede llevarse a cabo si se adoptan eficaces estrategias en los mercados internacionales. La participación regional de la producción se discrimina de la siguiente manera: eje cafetero y Valle 26%, Antioquia y Córdoba 13%, Llanos Orientales 13%, otros 47%. Aunque se produce en todas las regiones es la producción de las principales regiones la que se orienta al mercado. (Asohofrucol-Minagricultura, 2002)

Tabla 2: Distribución Producción Nacional por Regiones, 2002

Eje cafetero y Valle	Antioquia y Córdoba	Llanos	Otros
26%	13%	13%	46%



Fuente: Asohofrucol- Minagricultura, 2002

Anexo D

SISTEMAS DE PRODUCCIÓN DE PLÁTANO A NIVEL NACIONAL

Hasta los 80s era escasa la importancia que se le prestaba al conocimiento tecnológico sobre el plátano, por esto la experiencia productiva desarrollada en el Quindío fue una experiencia piloto, generadora de nuevas prácticas en el renglón.

Es en el Quindío donde se generó el mercado nacional (del plátano calificado), sin que los supermercados hayan exigido (SG:9).

Veamos como a lo largo del territorio nacional sistemas de producción en plátano claramente diferenciados, según especie, tipo de productores, condiciones ambientales, tipo de suelos, condiciones regionales de costos de la tierra y características de mercado laboral.

Foto 16. Plataneras en las laderas de Cajamarca (T), además café y sombrío



Fuente: el autor, Cajamarca, 2010

En todas las regiones encontramos mosaicos de sistemas de producción orientados principalmente al autoconsumo con alguna comercialización excedentaria, caso de Santander o Cajamarca, donde el plátano es otro más entre muchos cultivos, tiene escaso manejo, se asocia principalmente al café, o es un cultivo muy secundario en zonas en las que predominan la caña, el tabaco y el fríjol.

Foto 17. Un campesino traslada la producción de plátano al mercado de Suaita



Fuente: el autor, Suaita, 2008

Foto 18. Descargue de plátano en el río Amazonas



Fuente: foto del autor, Leticia, 2010

Una forma de producción intermedia entre el autoconsumo y la empresarial mercantil, se desarrolló con anterioridad en la zona cafetera, con el sistema de “barreras”, que con bajas densidades y poca competencia por luz garantizaba racimos de muy buen tamaño. Se le dio el carácter de producción mercantil de tipo secundario no tecnificada, que respondía por la necesidad de agilizar los flujos monetarios en las fincas cafeteras pequeñas y medianas, donde sólo dos

cosechas cafeteras al año obligaban a los productores a endeudarse²⁰⁷; también respondió procuró brindar sombrío al café en la zona marginal baja y a disminuir los costos de renovación y sostenimiento de los cafetales.

Baena estuvo con el agricultor en el cambio de mateado a barreras. La Federación defendió ese paquete porque en la zona marginal baja el café necesita sombrío a bajo costo. Entonces Tapao fue modelo tecnológico en América Latina (EB:43).

Paralelamente desde los 80s, se venían originando en el Ariarí y el Urabá sistemas de producción más especializados, empresariales y mercantiles. Dadas las particulares condiciones medioambientales y económicas del Urabá, inscrita en una producción para la exportación, allí la producción de plátano intento replicar mucho de los sistemas implantados en el banano de exportación²⁰⁸, pero con inevitables variaciones que atienden a la fisiología y patología de especies diferentes. Las plantaciones son tanto empresariales como campesinas, pero algunas tienen un tamaño inusual (más de 200 Ha.) para nuestra región. Es representativa la mecanización en la preparación y adecuación de los suelos, con canales de drenaje, amarre de las plantas, fertilización y fumigaciones muy periódicas, transporte mecanizado de la cosecha (cableado) y salas de clasificación para poscosecha.

Foto 19. Sala de clasificación en una finca urabeña



Fuente: el autor, San Juan de Urabá, 2009

²⁰⁷ *Con los precios del café, para sostenerlo y levantarlo debe ser con plátano, es la caja menor (SG:36).*

²⁰⁸ *En las bananeras no hay pobres. La oportunidad para los pobres es el plátano, han trabajado en fincas y el dueño les vendió tierras o con el Incora o el dueño no puede ir por la violencia (E:3). El único agrónomo que conocía la zona platanera era yo, me pasé de Apartado para Currulao, le decían burro plamo, nadie iba por allá por miedo al EPL (SG:29-30)*

Las plataneras en Urabá son enormes, de hasta 200 Ha. Maneje 60 Ha., mantenía 30-50 trabajadores. Cosechado con cables, no se lástima y es más fácil. Un cable madre conduce a "la empacadora" donde procesan: desmanan, desmanchan en "mertheet" para evitar maduración, que corte el látex y no haya mancha. Empacan en cajas. Plantaciones en lotes de 10 Ha. También hay mucho parcelero con 3 Ha. embarcan con Uniban, Banacol. Tierra muy buena, no tractorizan, drenan, hacen "sangría": pequeños canales para que el agua salga (E:1,2).

Foto 20. Canal de Drenaje- San Juan de Urabá



Fuente: el autor, San Juan de Urabá, 2009

Foto 21. Amarre de plantas Urabá



Fuente: el autor, San Juan de Urabá, 2009

Foto 22. Sistema de cableado para la cosecha - San Juan de Urabá



Fuente: el autor, San Juan de Urabá, 2009

En el Ariari, con menores costos de la tierra, estacionalidad invierno-verano y altos costos de mano de obra, se replican modelos originados en el arroz y los cultivos comerciales²⁰⁹. Las plantaciones, en monocultivo, tienen siempre mayor tamaño y mayor inversión, se maneja el plátano como cultivo casi transitorio y muy intensivo, hasta 3.000 plantas por ha y máximo 3 cortes casi parejos, domina la variedad Hartón de mayor tamaño, hay mecanización del suelo, en tierras planas de origen aluvial, sobre “caballones” que buscan superar el alto nivel freático de los suelos. Se realizan mínimo 5 fertilizaciones, aunque hay descuido en las demás labores culturales (deshoja, destronque, deshije); el intenso invierno obliga al drenaje, pero también en el intenso verano las plantaciones deben ser anegadas, sellando esos mismos canales. La presencia de suelos arenosos o francos incide en la durabilidad de la plantación. Una mayor temperatura y luminosidad acorta el ciclo productivo, el fruto brota a los 7 meses y las plantas suelen ser de menor tamaño. La ciclicidad de la producción conduce a sobreoferta y riesgo de baja de precios; de hecho “*a se hacen fortunas a muchas plataneras se quiebran*” y los cultivadores tienen conciencia de estos factores de riesgo. Se evitan los costos de personal en que se incurriría al manejar un cultivo perenne, en los costos de producción tiene más importancia los costos de la semilla, las fertilizaciones y la preparación del suelo, que los costos de la mano de obra.

Últimamente antiguas regiones cafeteras de Antioquia, Caldas, Risaralda, C/marca y Cauca, vienen adoptando el sistema del Quindío.

²⁰⁹ *El Llano de un plátano campesino paso a producir industrialmente por la crisis arrocera. Alto nivel freático, sólo produce 35% extra. Va hacia agroforestales en siembra asociada con maderables, caucho y cacao, que bajan la presión del inoculo del Moko (SG:G).*

Foto 23. Altísima densidad e igual edad de todas las plantas-
Puerto Lleras (M)



Fuente: el autor, Puerto Lleras, 2010

Foto 24. Caballones de drenaje y anegamiento.
Inicio de la plantación como cultivo transitorio, Puerto Lleras



Fuente: el autor, Puerto Lleras, 2010

En razón del prestigio del Quindío como productor de un plátano de calidad, puede pensarse que su sistema de producción es exclusivamente empresarial. Pero al reflexionar sobre sus características, sus condicionamientos históricos, las características de tenencia y tipo de productores, concluimos que es más un sistema productivo adecuado a las condiciones de productores pequeños y medianos, por razones que se exponen a continuación:

- El tamaño de las plantaciones y densidades de siembra, siempre es menor que en Urabá y el Ariari, además hay una importante participación de la producción minifundista;
- El manejo como cultivo perenne permite diferir los costos de instalación y de inversión, no hay una alta participación en "capital orgánico"²¹⁰, en la región no se han adecuado sistemas de cableado y salas de poscosecha;

²¹⁰ El plátano no es un cultivo costoso, como los frutales, la mora que requiere inversiones altísimas. El plátano se puede iniciar de manera fácil (EH:16).

- Con el flujo permanente de ingresos, se procura principalmente atender al sostenimiento de la finca y las familias, sin incurrir en créditos, no priman las consideraciones sobre las inversiones y las expectativas de rentabilidad;

- La escasa mecanización -aunque se incurra en mayores costos de producción- es posible por actuar en el contexto de un mercado laboral de menores costos y mayores oportunidades para la realización de la producción, dada la infraestructura vial de la región y su proximidad a importantes centros de consumo.

ANEXO D:

PRÁCTICAS PRODUCTIVAS Y DIFERENCIACIÓN TECNOLÓGICA EN LA PRODUCCIÓN PLATANERA EN EL QUINDÍO

Introducción: Se consideró necesario allegar una comprensión, elemental, de las prácticas productivas que para el plátano se están implementando en el Quindío, pues de la inscripción que con esos paquetes tengan los diferentes productores derivarán importantes elementos para una tipología de los mismos y para entender cuáles, aparte de la especialización y el aumento del área, fueron los principales elementos técnicos del cambio productivo. Más que lo “aconsejable” o lo óptimo técnicamente, se subrayarán las prácticas comunes en la región y los aspectos controversiales en estas rutinas productivas. Este apartado pretende ser una construcción etnográfica, sin pretensiones de especialista, en que lo importante fue percibir la forma cómo los diferentes productores asimilan esos aspectos, para procurar aproximarnos a comprender las diferencias de productividad y rentabilidad para c/u de ellos. Aparte de la revisión de “manuales productivos”, resultó de la participación en la producción de plátano y de la visita a fincas.

Inicialmente se describen los principales cambios en el manejo de las plantaciones, luego se abordan los cambios en la comercialización y se propone una tipología de comercializadores, finalmente dar cuenta de los cambios en la organización del trabajo.

1). MANEJO CULTURAL DE LOS CULTIVOS

- Preparación, selección, siembra y densidades

En la zona domina la variedad Dominico-Hartón (DH). Pero quedan rezagos de Hartón (H) y en la medida en que la cordillera se integra como zona productiva allí la variedad de más potencialidad es el Dominico (D)²¹¹, que -según los entendidos- con buen manejo en el desmane²¹² da un plátano similar al DH²¹³. Con la especialización en una sola variedad se perdió la rusticidad de variedades como el “Cachaco”, el “Tres filos” y el “Calicero”, resistentes al Moko.

Actualmente, con destino a la agroindustria, parece ser prometedor el “Cuatro filos” y “el Cachaco”: *Concentra más azúcares, el frito más croquiado, ahorra grasa, racimos de hasta 30 kilos, pagos a \$500. Tiene demanda como snack de exportación, lo impulsa Frito-Lay” (EB:60).*

²¹¹ *“El Dominico da un racimo de buen peso pero los plátanos no son de tamaño. El Hartón plátanos de buen tamaño pero racimos de poco peso. En la competencia con el Ariarí como el Hartón da plátano de tamaño que gusta en Bogotá, debió optarse por el DH (EB:60).*

²¹² **Desmane:** cuando brota el fruto puede tener un considerable número de gajos. Se suprimen los gajos más pequeños, dejando máximo 5-6, de manera que las gajos restantes tengan un “*buen llenado*”

²¹³ *Dominico más dulce y homogéneo (gajos todas verdes o maduros), más harina (30%), 25% DH. (SG:5) Se desmana la mitad del racimo y queda como un H, pesando entre 36-40Kg. (SG:11).*

El productor suele extraer los colinos de mejor apariencia, en oportunidades cuidando que sea las plantas de más alta producción. Pero, tan decisiva como la selección de semilla es su disponibilidad inmediata y el bajo costo. Por esto regularmente se acude a semilla de las propias fincas, con efectos negativos en la productividad futura. Hace años, en la época de establecimiento de las nuevas plantaciones, hubo mucho comercio de colino, lo que contribuyó a la diseminación del Moko. Ahora hay resistencia a introducir semilla de plantaciones ajenas²¹⁴ y las fincas se “cierran” sanitariamente²¹⁵. La oferta de semilla seleccionada y certificada es escasa. Muy pocas explotaciones tienen una rigurosa selección de la semilla, la que suele “hacerse al ojo” (los operarios creen reconocer las plantas con mejores racimos y de estas se escogen los nuevos colinos); igualmente se busca eliminar las unidades de peor producción, “*los machos*”, que pueden ser rezagos del hartón.

Se han desarrollado nuevas tecnologías de reproducción: el “rebrote inducido”²¹⁶, la semilla embolsada y la reproducción in Vitro²¹⁷, para una selección cuidadosa y evitar la diseminación de enfermedades. Pero son pocos los productores establecen sus plantaciones con estos métodos, por el costo de la semilla. A las plántulas de estas tecnologías, aún están en fase de difusión, son las únicas a las que se les autoriza movilidad por todo el país. La escasa disponibilidad semilla sana y de calidad, es una de las principales limitantes en la búsqueda de mayor productividades, ojala desarrollando especies enanas, menos susceptibles a los vendavales.

La gente de avanzada no siembra “cormos”, siembra material mejorado, reemplaza 20% por año. Porque se sacan apenas 20Tn. y los insumos para arriba. Hay que llegar a las 36Tn. (SG :38). Hay que meter la plata al Moko y la producción de semilla. Ese es el problema (SG:21).

Las épocas de calor y escasa lluvia²¹⁸ son más recomendables para la siembra. Pero la disposición de semilla y el acoso en la realización de otras labores, lleva a realizar “*resiembras constantes*”, como práctica de rutina, por lo menos cada 20 días, para “*no alcanzarse y mantener constante la producción*”. Descuidar las resiembras puede dar al traste con una plantación, pues se estima que “*por Picuda y nematodos, el volcamiento de plantas lleva a pérdidas anuales del 17% de la plantación*” (SG:6). Además se procura aprovechar las

²¹⁴ “El peor error, fue una de las principales causas de difusión del Moko” (BG:12).

²¹⁵ **Cerrarse sanitariamente:** disponer de semilla propia, evitar la circulación de material sanitario y de personal desde otras plantaciones.

²¹⁶ Se reconocen las plantas de mejor producción, inmediatamente son cosechadas. Se las destranca precoz, tapando con tierra y fertilizando orgánicamente la cepa. Se induce el rebrote de sus yemas, 12-15 colinos, aprovechables para embolsa (BG: 12).

²¹⁷ El Agrado tuvo la colección nacional. Hasta ahora no se ha encontrado la técnica in Vitro para plátano porque transmite ese virus. El único país que está trabajando in Vitro es éste, es una táctica de Corpoica para que la doten de laboratorios. La alternativa de propagación son las cámaras térmicas. La oportunidad de Colombia es esa colección, el plátano apenas se está desarrollando (SG: 39).

²¹⁸ También el menguante, para que la plantación no se vaya en vicio. Recomendación poco tenida en cuenta. “Si se tumba la hoja a ras de tallo en creciente bota 150-180 gotas de mancha, que son nutrientes, en menguante sólo 70-80 gotas” (BG: 9) Si las lluvias son excesivas es mejor suspender las siembras pues “los colinos se ahogan” (JM: 4).

cepas de las plantas volcadas, resemebrándolas inmediatamente “en el mismo sitio”²¹⁹, con el método del “cabeza toro”²²⁰, que permite ahorrar semilla.

Durante algún tiempo se tuvo como la forma “tecnificada” de siembra, la selección y tapado de colinos, con escaso peso y facilidad de desinfección. Método divulgado por la Federación al comienzo de los 90, aunque hoy se la conozca como “siembra convencional”, apuntaba a incurrir en menores costos (transporte y hoyada) y riesgos sanitarios, por la facilidad de desinfección, sumergiendo el colino en soluciones de Furadan. Pero desde hace unos años recupero importancia la más tradicional de las formas siembra, la “cabeza de toro”, que tiene un rebrote más fácil en lotes en producción, donde hay más competencia por luz; se controvierte el método porque la desinfección no es la adecuada y representa mayor esfuerzo para los operarios. Esta última práctica puede asumirse como una forma del “ajuste” por productores.

Mientras el plátano fue un cultivo de sotobosque, acompañante de los guamos, se sembró a “12 varas entre mata y mata, con surcos de café sembrado a 4 varas” (BG-6). Después sobrevino una gradual intensificación del plátano, sembrándolo **mateado** y sustituyendo guamos. Hasta llegar al método de “**barreras**” (4 ó 3 surcos de café por dos de plátano) sin arborización acompañante. Finalmente sobrevino la forma de “**cultivo independiente**”, monocultivo, o cultivo especializado, curiosamente conocido como el “*plátano tecnificado*”. En este último caso, las densidades varían dependiendo de si se siembra 2 ó 3 colinos por sitio, en lo que se llama “*plataneras intensivas*” ó si se siembra un colino por sitio, según es lo usual entre los productores, quienes al momento de “deshijar” dejan sólo un colino por sitio, para reducir densidades y hacer menos intensa la competencia por luz. Se trazan los surcos con orientación hacia el sol para garantizar la penetración de la luz, a 3 ó 3.5 M. entre surcos y 2.5 ó 2 M. entre plantas. De manera que las poblaciones oscilan entre los 1.550 y los 2.200 individuos por Ha. Al optarse regionalmente por un manejo de la plantación como cultivo permanente, lleva a preferir densidades menores. Al cabo de 3-4 años, la disposición y organización de las plataneras es antojadiza, más que surcos lo que hay es un “mateado”, son azarosas las distancias entre plantas, hay una tendencia a densificar la plantación, repercutiendo en la competencia por luz y nutrientes, forzando a realizar posteriores “entresagues”, para disminuir las densidades.

En “**el hoyado**” se recomiendan huecos de 0.5M. x 0.5M. Pero el tamaño es variable, dependiendo del tamaño de los colinos y de las “*cepas*”, con pesos oscilantes entre 0.5-1-2Kg. o más de 20-25Kg. en el caso de las cepas. Se procura la desinfección del colino y del hoyo, espolvoreando Furadan y cal orgánica. En la base del hoyo se aplica tierra negra, luego materia orgánica, finalmente tierra negra, apretando la tierra para evitar la retención de agua y la

²¹⁹ Se controvierte por la difusión del Picudo. Pero “si la siembra es inmediata se dificulta la propagación del Picudo” (BG: 9).

²²⁰ **Cabeza toro**: la más tradicional de las formas de siembra. Se siembra una planta adulta, que ya ha dado racimo (cepa), sin taparla. Exige más esfuerzo en el hoyado y transporte. Últimamente se mejoro, cubriendo con plástico el vástago para evitar su deshidratación.

podrición de la semilla. La actividad debe ser supervisada o realizada por operarios de confianza, pues no hay completa seguridad en que los operarios realicen rigurosamente la desinfección, selección, trazado y afirmado.

Dado el permanente volcamiento de plantas, por la presencia de nematodos, algún mayordomo acudió a siembras más profundas, sin tapado de la semilla aunque con uso de materia orgánica, sin utilizar la tierra superficial en la que se supone se alberga la plaga, y sin tapar completamente el hoyo. La planta queda más apuntalada, la profundidad de los suelos del Quindío permiten su enraizamiento y la exposición al sol del suelo superficiales controla los nematodos. Es “ajuste” reciente, que exige sistematización pero que se viene difundiendo.

Foto 4. Nueva práctica de siembra (cabeza de toro en hoyado profundo)



Fuente: el autor, Montenegro, 2010

- Deshijes (“desmachos”).

Con buena luz, el rebrote de plántulas suele ser numeroso, muchas “pulgas” de diferente calidad. Tradicionalmente se eliminaban “las banderas” (las plantas que rápidamente dan hojas) y sólo se dejaban “las agujas” (que demoran el brote de las hojas). Pero dejar más de 2 y hasta 3 colinos, crea competencia por luz y genera racimos de escaso peso y llenado. Dependiendo de la orientación de la luz se recomienda dejar un solo colino por sitio; queda la abuela que ya fructificó, la madre que parirá próximamente y el hijo como generación de remplazo. De esta sucesión depende “el retorno”²²¹ de la plantación. Además se escogen y dejan las semillas a utilizar en las resiembras próximas. Esta práctica es considerada como una de las labores más importantes y delicadas; suele ser objeto de bonificaciones o es realizada por el administrador o un trabajador de confianza²²². Pero los productores tradicionales controvierten la práctica, dicen que eliminar los colinos debilita la mata, que hay que tener mucho cuidado en la **obtención de**

²²¹ El retorno mensual debe ser del 8%-12%. Retorno: Cuántas racimas produce una unidad productiva por mes? Las bananeras viejas decían: lo más importante es el retorno. En plátano es más importante porque tiene menos hijas (SG:46).

²²² Llegue haciendo contratos de deshije, la labor principal: saber guiar los colinos, qué dejas, conservar las distancias, a 2.7 M (EA: 3).

semilla pues al extraerla la mata se *"maquea"*, se hieren las raíces superficiales y se propicia el volcamiento²²³.

Foto 5. Echa mano de un colino y corta (deshije)



Fuente: el autor, Montenegro, 2008

- Destronca

Como complemento de la anterior labor y por razones sanitarias, se eliminan los vástagos y cepas descompuestas. Libera espacios para el rebrote de nuevos colinos y evita problemas sanitarios, pues al descomponerse la cepa es hospedera de plagas. Una convicción arraigada es que este pseudo-tallo *"amarra la planta"* y que como *"madre" nutre el colino próximo a producir*, por lo que se aconseja un "destronque tardío". Pero concepciones rotuladas de modernas insisten en que el tronco entraña competencia por luz, es hospedero del Picudo y humedad, que eliminarlo rápidamente puede reducir costos, por lo que recomiendan la destronca inmediatamente se corta el racimo. Una solución intermedia es el *"destronque gradual"*, en la medida en que avanza la pudrición del pseudo-tallo, *"dejándolo en galápago"*, para evitar la penetración de agua y una rápida pudrición. Llega un momento en que se deben eliminar las cepas ya descompuestas, de las cuales sólo queda la cepa en la base de la planta, para evitar la proliferación del Picudo y favorecer el rebrote de nuevos colinos. Se recurre a "palines" muy afilados, eliminando las cepas por lo menos cada 3 meses y tapándolas con tierra, es lo que propiamente se denomina "destronca".

En destronca acostumbrábamos el "galápago": doblar la penca para que durara más, pues no le entra agua. En el pseudo-tallo hay nutrientes que van al colino, si se hace destronque instantáneo los colinos se vuelven velas, falta amamantamiento. Voy cortando paulatinamente, hacerlo por lo sanitario y la luz que entra (BG:7).

-Descuasque o Descalcete

También por razones sanitarias se eliminan las partes secas del pseudo-tallo que retienen humedad, convirtiéndose en hospederos de plagas, particularmente de la

²²³ *Las hijas no las quite. Ud. no sabe cuál va a servir, la mata queda "falseada", quite sólo el tronco podrido, el tronco con vida está levantando al hijo si llega un verano. Acá trabajan con un solo hijo, me lo corrigió papá, es falso que engruese, se enferma la mata (JS: 14).*

“virosis”. Se recomienda hacerlo a mano, cuidando de no herir ni rasgar el tallo, evitando la difusión de enfermedades; también se recomienda no hacerlo en los veranos intensos, para no estresar la mata por calor.

No se puede desguascar como una cebolla. La mata se estresa de calor y se pone roja. No se debería quitar pero hay que hacerlo por Picudo y hormiga (BG:7).

Deshije, destroncas, deshojas, son labores meramente manuales, sin uso de insumos, dependen del conocimiento y habilidad del operario. En los sistemas más empresariales de Urabá y Ariari, por costos de mano de obra, sólo se atiende el desmache y se prescinde del destronque y descuasque.

- “Plateo” y control de malezas

Foto 6. Plateo a mano



Fuente: el autor, Montenegro, 2008

Hay que limpiar permanente la base de la planta, para contribuir a su sanidad y propiciar el rebrote y crecimiento del colino, sin competencia por alimento y luz. Por esto se recomienda el manejo del plátano como monocultivo y cultivo limpio²²⁴, conduciendo a un uso excesivo de herbicidas. Al desyerbar con azadón se incurre en el riesgo de herir las superficiales raicillas del plátano; si se limpia a machete o a mano son mayores costos. Así que se apelara a la aplicación general o local de herbicidas con efectos sistémicos o no sistémicos. Al uso de uno u otro método se llega por consideraciones de costo y tiempo (mejor la aplicación de herbicidas que las labores manuales) y por consideraciones ambientales

El machete y el azadón se ha sustituido por la guadaña, pero las finas partículas que se desatan al momento de guadañar pueden herir los pseudo-tallos y propiciar la penetración de enfermedades, además se esparcen las semillas de gramíneas y bejucos, contribuyendo a la proliferación de malezas indeseadas, aunque la

²²⁴Técnicamente se asume el plátano es un cultivo C4, muy exigente en luz, que sólo da rendimientos óptimos si se establece como monocultivo y se mantiene limpio. La frecuencia del deshoje favorece la intensidad lumínica en la plantación. Así se sustenta su manejo como monocultivo, sin atender a su impacto en el equilibrio ambiental y la pérdida de biodiversidad. Pero al arreciar los vendavales, los manuales técnicos consideran la posibilidad de atenderlo como “cultivo agroforestal” y de asocio. “Agroforestales, en siembra asociada con maderables, caucho y cacao, baja la presión del inoculo del Moko” (SG: 6). Se sacrifican óptimos de producción, por peso y retornos, pero se garantiza la permanencia de la plantación y del suelo, gracias a que los árboles actúan como “barreras cortavientos”.

guadañada propicia la permanencia de coberturas. La labor de “los guadañadores” es otro oficio especializado, se hace a contrato o con remuneración especial, si la maquinaria es de la finca. En general los “plateos” y la desmaleza a mano son labores de alto costo y de dificultad en conseguir operarios, lo que extiende su sustitución por los herbicidas, con los efectos sociales y ambientales implícitos.

- Fertilizaciones

Un cambio decisivo fue el abonamiento periódico y con fertilización sintética. Introducir la práctica fue una especie de “*presentación en sociedad*”, pues según la tradición “*el plátano no necesitaba nada*”, únicamente se le aplicaba la cacota del café o se decía que al plátano le “*aprovechaba la fertilización del café*”. Al fertilizarlo se asumía que se quería “*atenderlo*”, que a partir de ese momento las plantaciones serían cuidadas, dedicándoles gastos e inversión. “*La respuesta*” del plátano a la fertilización sintética fue notoria, se alcanzo pesos de 21-23 Kg. por racimo, originando un frenesí de “*aplicaciones*”, hasta fertilizar cada dos meses, 150 g. por sitio, incurriendo en sobre-dosificaciones y aplicaciones excesivamente nitrogenadas, entre las cuales el rey fue el “*Abotek*”.

En el 78 Arbelaez dijo que con sus suelos el Quindío era platanero de por sí. Pero eso fue antes de las yuquiada y la tractorada. Ahora tantos años sacando plátano y sin echar B. Cuando llegué los racimos eran de 9 gajos, ahora son de 6-5. El B se corrige en un programa de largo plazo, porque es fitóxico, 20gr. durante 5 años (SG:31). Mejor corregir que echar abonos excesivamente nitrogenados. No hay asesoría en abonos, no se ajustan permanentemente, todos se guían por quién tiene mejores resultados. En el Quindío hay 5 tipos de suelo y no se puede usar una formulación única. (SG: 31). La fertilización estaba errada. Decían que en plátano era 2 de K por 1 de N, atajaban el K disque porque esto era una mina de K. Baena decía que no había que echar K. Pero no hay C y es baja la capacidad de intercambio de cationes, hay K pero no está disponible. Empezamos a echar K y vino la respuesta. La investigación en abonos fue ensayo error (SG:26).

No carece de una clara noción de los requerimientos en las diferentes fincas (según los manejos anteriores y la tradición de fertilizaciones), porque no existe un uso regular del análisis de suelos, que conlleve a aplicaciones ajustadas y probablemente menores. En razón de que los análisis demandan una asesoría técnica no son una práctica generalizada, se prefiere aplicar lo que el vecino más aventajado dice que aplica. “*Aplicaciones empíricas y por tradición*”, originan una de las principales ineficiencias, pues las fertilizaciones ocasionan costos que pueden superar el 30% de los costos totales, variables para cada unidad productiva, dependiendo de la frecuencia e intensidad de las aplicaciones. Atendiendo a las características agroecológicas, los costos y principalmente la disponibilidad de excedentes monetarios por los productores, la periodicidad de las fertilizaciones es muy variables: cada 6 meses, cada 3 meses, cada 2 meses y hay quienes

recomiendan por lo menos 8 aplicaciones por año²²⁵. Los abonos sintéticos dan pronta respuesta, su efecto se evidencia antes de 1 mes y los costos de aplicación por transporte y mano de obra son menores; la fertilización orgánica, tiene una respuesta más dilatada, se dice que “no llena el plátano”, exige más costos de mano de obra, razón por la que se prefiere la fertilización de síntesis, sin atender a sus efectos sobre la estructura de los suelos²²⁶.

Las alteraciones extremas de las temperaturas, por veranos o lluvias, restringen las fertilizaciones, pues se debe “taparlas” con hojarasca, para que no se lixivien o evaporen. Además, la crisis petrolera y las subsecuentes alzas en el precio de los abonos sintéticos, que en algunos casos pasaron de \$45.000 a \$110.000 por bulto, hacia finales del 2008, condujo a reducir la periodicidad e intensidad de las aplicaciones, hasta un máximo 4 fertilizaciones por año y 150Gm por sitio; en la mayoría de casos apenas 100Gm y 4 fertilizaciones. Un considerable número de productores optó por no aplicar abonos o aplicarlos esporádicamente, los técnicos opinan que más importante que las fertilizaciones es la realización rutinaria de las prácticas culturales.

Casi forzosamente se vienen contemplando alternativas de fertilización orgánica, “biopreparados”, “lixiviados” y compost. Aunque se conocía de la respuesta de las plantaciones a estas aplicaciones, principalmente cacotas y gallinazas no maduras, la escasa disponibilidad de materias orgánicas, el que su respuesta no sea inmediata, la creencia de que “nutren la planta pero no llenan el fruto”²²⁷ y el temor a que el uso de materias orgánicas no maduras redunde en la explosión de nemátodos²²⁸, plantea reservas sobre su uso. En todo caso, se está replanteando el uso de los abonos sintéticos, sin llegar a sustituirlos completamente, remplazándolos parcialmente con el uso de materias orgánicas o retornando a la asociación de leguminosas (guamos) como fuente de fertilización natural. Ahora se vienen construyendo fosas para la producción de compost y la maduración de gallinaza o se ensayan formas de producción integral, apelando a la producción pecuaria y aprovechando su estiércol²²⁹. Cada día es más común el uso del lixiviado²³⁰ del plátano: *De esos raquis ahora sacamos fertilizantes y abonos (SG:48).*

²²⁵ Deben ser entre 8 y 11 fertilizaciones por año, 800Gm por sitio. El plátano pasa por entre 60-70 estados de desarrollo fisiológico, es como alimentar un pequeño, alimentarlo muchas veces para que aproveche en cada estado, fraccionando, para que disponga en cada estado de todos los elementos. Así se alcanzan productividades de 36 TN, peso de 13 K y retorno de 1(NG: 6).

²²⁶ “Al aplicar esas sales al cabo de una hora se nota como mueren la lombrices” (AP: 2). “Ocurrió con el café que de un pH de 6.8 se baja a 6.5 en Caldas y a 4 en el Quindío. Los abonos salinizaron los suelos (SG: 26).

²²⁷ Hay que complementar lo químico con lo orgánico. Pero lo orgánico no llena los racimos (JM: 4).

²²⁸ Aquí había solo nemátodos *Melochanina* que es benéfico en plátano. Pero la gente empezó a echar gallinaza sin compostar y las mejores plataneras, las de 23 Kilos se llenaron de *Radofulus* (SG: 26).

²²⁹ Bejuco y leguminosas, son una de las principales malezas en las plataneras y de eliminación muy difícil. Anteriormente se le aplicaban herbicidas agresivos o se recogían y se arrojaban sobre las carreteras. Ahora se les compostan.

²³⁰ Técnica creada y difundida por Silverio Gonzáles. Se recoge en un tanque los vástagos del racimo, al secarse lixivian un líquido negro, que en dilución 1 a 1 se aplica a las resiembras.

En fin, la necesidad de preservar la materia orgánica y la calidad y sostenibilidad de los suelos, se posiciona como problemática del momento. Se tiene más cuidado en el uso de los herbicidas e insecticidas, se reconsidera el manejo de las coberturas y malezas, se procura la preservación de los enemigos naturales de las plagas, se piensa en manejar los cultivos como agroforestería, retornando al sombrío como fuentes de fertilización (fábricas de microorganismos) y para reducir la velocidad de los vientos.

Las prácticas de fertilización son un importante factor de diferenciación entre productores. Tienen poco o nulo uso entre los campesinos y en las explotaciones extensivas de los medianos y grandes propietarios; hay excesivo uso o un uso irracional en las explotaciones tecnificadas y empresariales, sólo unas cuantas explotaciones tienen claros programa de fertilización con periodicidad adecuada.

- Deshojes, despuntes y fumigaciones

Tradicionalmente la deshoja se hacía cada 6 meses, coincidiendo con la cosecha cafetera. Se eliminaba la hoja seca para evitar la expansión de la Sigatoka amarilla, pero la agresividad de la Sigatoka negra, obligó a una deshoja periódica, mínimo cada 15-20 días. Sin embargo, la eliminación total de la hoja redundó en menor productividad, pues se anota que al momento de cosecha una planta debe conservar por lo menos 6 hojas funcionales, repercutiendo en 1-2 k. más en el peso del racimo. De allí la atención en el control de Sigatoka negra, incluso acudiendo a fumigaciones periódicas, pero con costos que no están al acceso de la mayoría de productores, además cuentan las consideraciones ambientales²³¹. Si eliminar la totalidad de la hoja redundó en la producción final, como tecnología intermedia y de ajuste, se optó por el **despunte**: se eliminan solamente las partes necrosadas y se dejan las partes vivas. La pericia exigida llevó a denominar la labor como “*cirugía*” y considerarla una actividad especializada. Originalmente la labor se ejecutaba con la “*medialuna*” usada en cosechas de cítricos y aguacate, pero la especificidad de la labor, llevó a introducir “*cabos*” de aluminio y no de guadua, menos pesados, más durables y hasta 4 M. de largo. Últimamente se adecuó un “*bisturi*”, adaptando viejos machetes, afilándolos por borde y borde. El replanteo de la práctica y sus especiales ajustes, se originan en la reserva campesina con lo nocivo del “*desangre*” de la platanera como efecto de las constantes deshojas²³².

Fabricas hojas fertilizando y el deshojador las tumba. El despuntador debe hacer muñequitos (JM:26). Cuando hay alta cosecha lo que quita la Sigatoka es la despunta. Es buena una Sigatoka moderada, entra luz y la aguja crece más. El proceso me enseñó que aquí se puede manejar con fertilización, en estas zonas la Sigatoka es mejor trabajarla con despunte (SG:30).

²³¹ Una tía le echo la culpa de la muerte de una vaca a la fumigada, dejó de fumigar y los promedios no rebajaron tanto. No se justifica ese daño. No son sólo los promedios, una aplicación masiva tiene que hacer daño a lo ecológico (JM: 25).

²³² Deshoja sólo 2 al año. La despunta es falso, la finca se ve hermosa, pero Ud. hiere la hoja. Desguasca sin peinilla solo a mano, ily mata no puede botar gota!, está botando el nitrógeno (JS: 1-4).

Foto 7. Deshoje



Fuente: el autor, Montenegro, 2008

Meditando en el costo/beneficio, productores que fumigaban regularmente, postularon que *“es mejor abonar que fumigar”*, que abonar ayuda a la sanidad y reposición de las hojas y tiene menos efectos ambientales, que basta con hacer juiciosas deshojas. Las fumigaciones, que se tuvieron como sinónimo de tecnificación, se realizaban por rutina cada 20 días, ahora tienden a reducirse, no se hacen rutinariamente sino tras estimar el grado de infestación²³³. Las consideraciones de los productores, mediante el ensayo error, hicieron recaer en que ni las temperaturas ni la humedad relativa de la zona eran las mismas que en Urabá, que aquí la Sigatoka podía tener otro tipo de control.

No se trata de fumigar vía calendario, cada 20 días. Esto no es lo mismo que el nivel del mar y 90% de humedad relativa; acá en la noche la temperatura baja mucho y la Sigatoka no trabaja (NG:8).

Más letal que la Sigatoka son los vendavales y granizadas. Tumban las plantas, rompen y *“deshilachan”* las hojas y la producción se viene al piso. **Vendavales, picudo y nemátodos**, intensifican el permanente **volcamiento** de las plantas.

Los vendavales equilibran la oferta, pero también sacan a productores. En el Capitolio, que el plátano se va para la mierda, porque hay un caminadero del vendaval y el 70% pasa por la finca. Volvieron a café (EB:34-37).

- Control de enfermedades y programas sanitarios (Llaga, hormigueros, Sigatoka, Picudo, nematodos, Virosis, Moko)

Triple D: destronca, deshija, desguasca, cada 3 meses, en lo más caliente cada 2 meses. La Bacteriosis en el Quindío casi no se da por los suelos ricos en K, pero también por deficiencia de Mg (SG: 42).

La Sigatoka amarilla y la Llaga se asumen como enfermedades tradicionales, de fácil manejo. Pero la presentación de la Sigatoka negra y el Moko y que con la densificación de las plantaciones se incurriera en nuevas enfermedades (Bacteriosis, Virosis, “tornillo”, Picudo, nematodos, Elefantiasis) hizo de lo

²³³ *Se puede fertilizar; pero sin hoja la planta no trabaja. Cuidar primero las hojas y después fertilizar, la fábrica del racimo es la hoja. Acá por mala administración deshoja el que no sabe, siendo una labor selecta. Ud. encuentra hojas verdes en el suelo, cuando todo lo verde debe estar arriba, dar vuelta a la finca no cada 8 sino cada 15 días. Se diagnostica la Sigatoka climáticamente, según temperatura, humedad relativa y precipitación, con un “pisquero”, determina el nivel de infección y fumigar cada 60 días, 4 veces por año (NG: 8,9).*

sanitario un asunto neurálgico. Se discute si las principales limitantes para la producción derivan de las amenazas sanitarias y ambientales o de la falta de tecnificación.

Foto 8. Trampa para el picudo



Fuente: el autor, Montenegro, 2009

Lo sanitario empezó cuando se pasó de amarilla que toda la vida la hubo, a negra. Metieron miedo con lo de Urabá. Nosotros tenemos humedades relativas diferentes y el hongo necesita calor y humedad. La presión es cuando vienen las lluvias o calores fuertes. Lo sanitario tiene mucho de malicia. En Moko hay que ser aseado y cuidadoso, no circular con semilla, limpiar herramientas, controlar personal, no llevar mancheros a la finca. Ojala todo el mundo entregue el plátano colgado. El Moko vino de Urabá donde el manejo es diferente por ser plano. No ayuda la topografía, el agua subterránea va a las quebradas, La gente daña las tierras con yodo (JM:29).

Por su rápida difuminación y porque el acelerado necropsamiento lleva a la pérdida de hojas y afecta la productividad, la Sigatoka negra tiene gran impacto económico²³⁴. Del considerar lo ideal en el número de hojas²³⁵ al momento de fructificación y cosecha, resultan los cuidados en fertilización y fumigación para preservar la hoja sana, lo que propició la fumigación aérea, desconocida en la región hasta ese momento.

Cuando llegué fumigaba cada 20 días. Resultó una penumbra y los hijos eran atrasados (SG :30).

Los destronques extemporáneos, no repicar los pseudo-tallos, aplicar materias orgánicas no maduras, la falta de control de “hormigueros”, no efectuar oportunamente los “**trampeos**”²³⁶, no “**repicar**”²³⁷ los tallos caídos o recién cortados, inciden en la proliferación del **picudo** y los **nemátodos** y en el volcamiento de las plantas.

Los tallos afectados de **virosis** se debilitan, la planta no soporta el peso del racimo, se dobla antes de cosecha. Para prevenir la virosis se recomienda la fertilización con cloruro de potasio. Si la plantación está muy infectada se aplica

²³⁴ *La Sigatoka es una esponja, chupa humedad y viene el problema, perdemos hoja y con ella un Kg. Pero no impide producir (JM: 29).*

²³⁵ Después de que hay bellota, el llenado de la fruta depende de la fotosíntesis y no de la fertilización.

²³⁶ **Trampeos:** dos pedazos de pseudo-tallo, separados por tronquitos, se colocan en la base de las plantas, agregando una dosis mínima de Furadan. Se discute el efecto del Furadan sobre fauna asociada que puede ayudar al control de la plaga. *“Empezar trampeo desde antes que la platanera produzca. El picudo afecta el 15%-20% de la productividad. Una trampa en “V” en la cepa. A un kilo de Furadan se le echa 2 K de arena, porque los trabajadores son exagerados aplicando” (SG: 32).*

²³⁷ **Repique:** cortada la planta o si se ha volcado, se la troza a machete en pequeñas partes, para evitar que sea hospedera de picudo.

sobre el tallo, con brocha, una dilución de cal viva. Como enfermedades virales, el Moko, la Llaga, la Virosis, son muy transmisibles. Una avispa, ave o ardilla, un transeúnte desprevenido, un machete o medialuna sin desinfección, la escorrentía de las lluvias, son vectores.

Al detectar una planta o lote infectado con Moko, inmediatamente en un radio de 10M., mínimo, se debe eliminar todas las plantas, señalar el sitio y restringir el ingreso hasta por 5 años, inutilizando el lote para la producción de plátano y otros cultivos, o debe cambiarse la dedicación de la finca.

Foto 9. Tratamiento de Llaga:
(se voltea la tierra y se le aplica cal, no se siembra en varios meses)



Fuente: el autor, Montenegro, 2008

Esto obliga a adoptar **“medidas de bioseguridad”**: usar semilla desinfectada, no transportar material vegetal, desinfectar permanentemente las herramientas y vehículos, restringir la circulación de personas, vehículos y animales domésticos, realizar la cosecha con personal de la finca impidiendo la presencia de “los plataneros” (cortadores y arrastradores) a quienes se tiene como difusores de la enfermedad.

Plagas y problemas sanitarios, obligan al conocimiento específico de estas enfermedades y a establecer cuidadosos planes de manejo. Cada dueño y administrador debe reconocerlas y estar concienciado de los cuidados indispensables para su control. Se elevan los costos de producción, pues requiere de un personal especializado, comprometido, conocedor de la plantación, enérgico y motivado, pues si no se actúa con celo, la plantación desaparece. Al ser un factor de concienciación cultural, se presta a conflictos con los vecinos y operarios, convirtiéndose en problema social, pues las plantaciones se afectan si los productores vecinos no adoptan medidas similares y los operarios no atienden los manejos. Incluso se ha llegado a prohibir la tenencia de los animales domésticos (perros y gallinas) que circulan por las plantaciones y pueden ser vectores de enfermedades. Esto hace del plátano *un cultivo “más administrado” (“necesita más patronaje que el café”)*, más riesgoso, menos sostenible.

El plátano es de mucho más cuidado, requiere personal más calificado (AP:15). Todo tiene gasto, pero tiene más gasto el plátano (DA:6).

- Cosecha y postcosecha

Foto 10. Selección, lavado y acarreo, directamente en el camión



Fuente: El autor, Montenegro, 2010

Anteriormente se cosechaba el plátano dependiendo de las urgencias monetarias de los propietarios (necesidad de liquidez) y de la disposición de volúmenes aceptables de “plátano jecho” que justificara contratar vehículos y desplazar “plataneros” (“*carteros*” y “*jaladores*”), que entonces era un personal ajeno a las fincas. Dependiendo de la demanda y el precio, se cosechaba un plátano “*casi jecho*” (sancochero), “*jecho*” (para fritar) o muy jecho²³⁸. En las fincas grandes se cortaba cada 20 días, en las medianas cada mes, y los pequeños cortaban cuando disponían de la carga para un jeepeado o “lupiada”²³⁹. No existían criterios de regularidad en los cortes, no importaba si al anticiparlos se “desangraba” la plantación y se afectaba el crecimiento de la platanera²⁴⁰. No existían consideraciones sobre **la calidad**, relacionada con el llenado, coloración (verde intenso), tamaño, peso de los dedos, limpieza y presentación de los despachos. La producción se estimaba según el tamaño de los racimos (grande, mediano, pequeños, micos), originando formas peculiares de negociación y regateo: “*1x1, 2x1, 3x1*”²⁴¹.

La atención a la calidad del producto y el buscar un equilibrio en la disputa entre productores y acopiadores, originó radicales transformaciones en la producción (embolse y desamane), cosecha (corte periódico, para lo cual sirve el “*encintado*” con diferentes

²³⁸ Se evita que el plátano madure, dado lo percedero del producto y su pérdida al cabo de 3-4 días.

²³⁹ El uso de los tradicionales jeep Willys se sustituyó por las Lup- Chevrolet. El uno carga 40 racimos, el otro hasta 60.

²⁴⁰ Es una de las razones para desestimar la exportación que requiere un plátano casi biche, de 14 semanas, para que no se madure en el transporte: “*Al cortar biche dañas la platanera, pierdes presencia de la madre y afectas el retorno, la platanera comienza a rebajarse por pérdida de la mamá*” (JM: 6).

²⁴¹ Racimos más grandes se equiparaban a 1 racimo, 2 racimos medianos equivalían a 1 racimo, 3 racimos pequeños o “micos” equivalían a 1 racimo. Generaba disputas y desacuerdos entre productores y comercializadores. Los propietarios estaban presentes al momento del despacho, para “*regatear*” las equivalencias y para evitar alianzas entre los acopiadores y mayordomos.

coloraciones), poscosecha (selección, arrume, lavado y pesaje) y mercadeo (generalización de la negociación por kilos).

Foto 11: Corte semanal y acopio
(se tiene el cuidado de que el producto no toque directamente el suelo)



Fuente: El autor, Montenegro, 2010

Sacaba el plátano sagradamente todos los jueves en una Lup., 4 -5. camionetas, para la feria del plátano. Lo hizo hasta el terremoto, se cansaron y consiguieron un platanero que lo sacaba por racimos. Luego un vecino ofreció comprarlo Kiliado y no volvimos a venderlo por racimos (LG:5).

El **embolse** busca un mejor “llenado” del fruto (casi redondo, “no filudo”), evita su deshidratación, impide los efectos de la radiación sobre su superficie, defiende de los Trips y picadas de avispas y aves, que pueden acelerar la maduración²⁴².

Para evitar la competencia entre “dedos” (plátanos individuales), lo que incide en el llenado, se introdujo el **desmane** dejando sólo 4 ó 5 gajos o “manos”, escasamente 6. Así se procura uniformidad en la producción, que depende del vigor de la planta, del tamaño original del racimo y la presencia de P y B. Un desmane drástico incide en la productividad, pero racimos con excesivas “manos” no completan llenado, originan “segundas” y “descartes”, que sólo sirven para las “yeguas”²⁴³ o *canastillas*, destinadas a los mercados locales.

Cuando se negociaba en racimos no se realizaba selección de las gajos y dedos, simplemente se calificaba el tamaño de los racimos. Ahora los plátanos se consideran individualmente, tamaño (más de 22 cm y espesor), color, y redondez (no filudo). Por esto la importancia del llenado, dependiente de la fertilización, desmane y embolse. Además cuenta la presentación (si el plátano está sucio y

²⁴² *Desmanar es más importante que embolsar. Con sólo desmanar donde no haya tanto Trips (SG: 45).*

²⁴³ **Yeguas:** empaque en lonas del plátano de inferior calidad, segundas. Abastece los mercados locales. Los plátanos que no llenan exigencias de presentación, en **canastillas**, se destinan a las peladoras.

con aporreaduras²⁴⁴) que se reflejan inmediatamente en la presentación externa. Obliga a especiales cuidados en la cosecha, transporte, selección, lavado y acarreo²⁴⁵. Estas labores fueron las prácticas más decisivas en la agregación de valor y posicionamiento del producto, introdujo nuevas prácticas culturales y obligó a la capacitación y concienciación de los operarios, con mayor especialización en los corteros y arrumadores.

Foto 12. Desmane (eliminación de la bellota y falsos gajos)



Fuente: El autor, Montenegro, 2008

Es increíble que un camión de 10 toneladas y 60.000 dedos llegue perfecto. Encarrar es una profesión (SG:14).

Aparte del método tradicional de *transporte en racimos*, ahora prohibido en el ingreso a Corabastos²⁴⁶, del *transporte en gajo y dedos*, se ha ensayado el *transporte en bolsas y canastilla*. No se hace transporte en cajas de cartón tal como es usual en la producción bananera, tal vez por mayores costos. El transporte en bolsas es exigido por unos contados compradores de supermercados. Con el transporte en canastilla, aparentemente se garantiza menos aporreo durante el transporte, pero se incurrió en doble gasto de transporte ida y vuelta y hay mucho riesgo de deterioro y robo de las canastillas, por lo que se ha restringido su uso.

Prima el transporte en gajos, encarrilada en camiones. Tocó porque llevábamos en canastilla y tocaba volverse vacío en "flete redondo" que vale \$600 mil, sencillo \$370. Nadie pudo controlar el robo de canastillas. Trabajamos con el Sena, ensayos con polietileno, una bolsa ajada opaca, dio más duración en verde (SG:14).

El **embolse semanal** es labor de mucho costo, por el valor de la bolsa y el costo del personal especializado²⁴⁷. Al incurrir en costos adicionales se justifica si el plátano es de calidad y los racimos tienen un peso aceptable, lo que resulta del conjunto de cuidados sanitarios, en manejo y fertilización. La labor se realiza con

²⁴⁴ Una investigación de la UG ran Colombia contabilizó en 25 las probabilidades de que la fruta sufra golpes durante el corte y acarreo. 10 más la posibilidad que se golpee en el transporte a las plazas.

²⁴⁵ *Acudimos al Genapol para lavar, de base roja y la mancha es roja. Antes la gente lavaba con Fab. y al otro día se veía opaco. Armamos "colgaderos" para que los racimos no tocaran el suelo. Era verse bonito (SG: 22-23).*

²⁴⁶ *Hicimos la resolución para prohibir el transporte en racimo (SG: 48).*

²⁴⁷ Para los pequeños productores es difícil disponer de un embolsador permanente. Lo contratan por grupos de productores o contratan a destajo la realizan de la tarea, \$150- \$200, por racimo embolsado.

escalera, exige de operarios ágiles y de poco peso, tiene riesgos laborales pues el obrero puede caer y fracturarse. Se embolsa en “bellota” o “araña”²⁴⁸.

Foto 13. Realización del embolse



Fuente: el autor, Montenegro, 2008

En Urabá, de donde se replicaron estas prácticas, se acarrea con carro-cables y se dispone de salas de poscosecha y operarios especializados. Son manejos inviables para la mayoría de los productores del Quindío, por lo que se introdujeron ajustes locales donde el lavado y selección se sigue haciendo en campo.

Se iba a hacer cable-vía, pero el costo. Se aprendió con guadua: un racimo adelante y otro atrás. Bueno tener colgaderos, que el racimo no toque el suelo. Se lleva a un tanque bajito al que se le echa agua. Esto lo han diseñado los agricultores (SG:48).

Foto 14. Sala de selección y empaque en una platanera de Urabá



Fuente: el autor, San Juan de Urabá, 2009

Ahora se procura cosechar en el momento más oportuno, 17-19 semanas, dependiendo del periodo climático y del tipo de embolse. Se es muy cuidadoso en

²⁴⁸ “En bellota”: cuando apenas florece; obliga a realizar el desmane posteriormente, con 2 trepadas por planta. “En araña”: después de florecer, en 1 semana se abren las manos, se embolsa y desmana conjuntamente. Se juzga que en este lapso se está expuesto al ataque de avispa, hormigas y Trips.

el transporte, selección y arrume. Se “chuzan” las plantas antes de cortarse²⁴⁹, para evitar que el racimo caiga y aporree. Se vigila que los “jaladores” carguen máximo 2 o 3 racimos, no los 6 ó 7 de antes, que descarguen con sumo cuidado, aunque implique demoras en la labor. Cuando los productores no se concientian de la importancia de estos cuidados, deben asumirla los acopiadores, otorgándoles protagonismo y participación en los “costos de intermediación”.

La comida entra por los ojos. El consumo de plátano aumenta porque lo ven bonito. Antes todo era tirado y se ponía negro. Pero la poscosecha es fácil. La gente adecuó. Había que prohibir que bajaran el racimo y p'al suelo (SG:48).

2). ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO (RELACIONES LABORALES) Y RELACIONES INDUSTRIALES (CONTRATACIÓN Y FORMA DE PAGO)

En café se utilizaba más mano de obra pero menos calificada. El plátano es muy delicado, exige menos mano de obra pero más organizada y estable, con seguridad social, un cambio que se está dando (E.J:15).

La calidad de la producción depende de la adopción integral de las prácticas de manejo descritas (regularidad en las labores culturales, fertilización, cuidados sanitarios, selección, desmane y embolse), aunque hay productores que consideran que la tecnificación se basa exclusivamente en el embolse y la fertilización, descuidando las demás prácticas y medidas preventivas. La integralidad del proceso no se comprende fácilmente, especialmente por algunos pequeños y medianos productores.

El éxito de una plantación más que de la inversión en insumos puede depender de la periodicidad y cuidado en la realización de las labores. Para “mantener una plantación al gusto” se requiere de mano de obra permanente y motivada. Disponer de esa mano de obra, representa para muchos productores una especie de inversión, pues al no contar con liquidez para pagar los, las labores se retrasan, “las plataneras se alcanzan” (atrasadas en deshojas, destroncas, plateos y resiembras), se comenta que son “plataneras de viuda”.

Por esto, al estilo Talylorista, el cálculo de los rendimientos (jornales requeridos por labor), se toma como un indicador de eficiencia. Por eso vale la pena examinar qué forma de vinculación de personal y que forma de nuevas “relaciones contractuales”²⁵⁰ está generando el renglón. En la caficultura los únicos operarios con vinculación permanente fueron los “administradores” y uno que otro operario

²⁴⁹Un golpe seco contra el pseudo-tallo que se dobla. El racimo queda al alcance para cortar a mano, tomándolo inmediatamente, evitando que caiga al suelo.

²⁵⁰ Dombois y Pries diferencian **Relaciones Laborales** conectadas con la organización del trabajo y las exigencias planteadas a los operarios, y las **Relaciones Contractuales** que versan sobre las formas de contratación y pago. “Como resultado de los procesos de negociación y poderío, las relaciones laborales y contractuales forman conjuntos y configuran el orden social de la empresa. El orden incluye una congruencia interna de las relaciones y normas, incluso el pensamiento de los hombres. Incluye zona de conflicto, terrenos en disputa dentro del proceso laboral entre la gerencia y los trabajadores. En el campo de las relaciones contractuales: los sistemas de remuneración, la estabilidad del empleo. Las relaciones laborales refieren al proceso de trabajo y producción e incluyen cuatro aspectos: el diseño técnico del proceso, la organización del trabajo, la asignación del mismo, su control y rendimiento” (Dombois y Pries, 1993:19-21).

de confianza (el “*patiero*” y el “*patrón de corte*” en las grandes fincas). Pero para el caso del plátano, los cuidados sanitarios y la ejecución regular de muchas labores hace necesario vincular una mayor cantidad de **mano de obra fija**, “*sostenida según la ley*” (salario mínimo, prestaciones y seguridad social). Se procura no depender tanto de los trabajadores ocasionales, a los que se acude sólo cuando “*los trabajos están alcanzados*”. Además de calcular la duración de las tareas, igualmente se opta por las **labores al contrato**²⁵¹ o se **delegan el manejo de la finca** a operarios especializados, “arreglando” una participación en la producción total (25-30%), algo semejante a la creación de las “cooperativas de servicios laborales” de uso generalizado en el Valle del Cauca²⁵², todo con el objetivo de eludir las probables demandas laborales.

Lo más importante es manejar la gente. Las musáceas se manejan con un machete, un daño no se puede remediar. El éxito está en tener personal experimentado, comprometido y motivado, que crea en la empresa. Pagando todas las prestaciones, no sacar la gente, no cambiarla cada 7-8 semanas (NG:7).

Como “oficios” o labores especializadas surgieron los embolsadores, despuntadores (o deshojadores), deshijadores y corteros. Un personal más calificado, del que se espera mayor compromiso, que por tanto debe ser mejor pago y hay la necesidad de retener. Al embolsador se le reconoce mayor jornal; el “deshije”, se confía al más especializado de los operarios o se realiza expresamente por el administrador.

El deshijador te echa la plata al bolsillo (JM:37). El tipo que más hay que vigilar es al despuntador (JM:26).

Atendiendo a Lacki, se piensa tradicionalmente que las tecnologías de más impacto son las “*tecnologías insumo*”, más dependientes del cálculo de las inversiones y de la estimación de los costos de producción, como el caso de las densidades de siembra, la frecuencia y cantidad de fertilizaciones, formas de manejo de malezas y aplicación de herbicidas y fumigaciones. Sin embargo las técnicas son algo más que eso y también se concretan en la forma cómo se organizan las prácticas agrícolas y se administran las fincas (frecuencia y manejo de los deshojas y despuntas, formas de siembra y cuidado en la selección de semilla, métodos y frecuencia en el control de los planes sanitarios, formas de repica y desguasgue) que derivan en lo que Lacki denominó “*tecnologías proceso*” (Lacki, 1992:17,33). De ahí la importancia de la escogencia y motivación del personal. En la organización y programación de estas prácticas, cada finca constituye un mundo muy particular; cada propietario o administrador, según experiencias y expectativas sobre la reducción de costos y calidad de la producción, realiza ensayos permanentes. Es una forma de cambio técnico al que es difícil hacerle un seguimiento, pero que tiene una incidencia decisiva en la productividad y la sostenibilidad de la producción.

²⁵¹ *Cada labor tiene un precio. Resembrar cabeza toro \$1000, embalsar \$150, deshoja cuadra \$6000, desmache que incluye el descuasque \$40.000 cuadra. Se hacen labores al contrato (E: 1). Pagar lo justo por labores \$150 por bolsa (NG: 7).*

²⁵² *El arreglo es de 70%/30%: mantenemos la plantación, vendemos y le entregamos el 30% (E: 1).*

3) EL MERCADEO

Despachos: escalas de producción y comercialización e incidencia de los comercializadores.

Al trabajar un perecedero es importante cosecharlo según se produce, sacar cada 8 días (JM:8).

Se asegura un plátano de calidad cuando tiene “un tiempo exacto de llenado”, 17-19 semanas. Se aconseja realizar despachos semanales, más al acceso – por el volumen disponible- de las fincas grandes o medianas. Las fincas pequeñas deben postergar los cortes por 3 semanas²⁵³, ofertando plátanos de calidad disímil; así que para atender la calidad de los cortes se incentiva la asociación entre los pequeños productores, asegurando la reunión de volúmenes aceptables y realizando cortes más periódicos (*Asociamos a los pequeños (SG:10)*). Los medianos y grandes productores deben pactar con los acopiadores y mayoristas el recibo periódico de los cortes, semanalmente o máximo cada 15 días, para no comprometer ni la calidad del producto y los cuidados en la plantación; en oportunidades esto implica “reunir un viaje”, de 5 o 5.5Tn., recogiendo la producción de 2-3 fincas, e incurriendo en costos extras de transporte y corte, y procurando acopiar producciones homogéneas. Para los empresarios-integrados, con plantaciones de más de 50 Ha. y hasta 100 Ha., esta programación no es problema.

No realizar cortes periódico o no poder reunir los volúmenes requeridos para los despachos calificados, implica para los productores depender de canales de comercialización menos calificados y a menores precios. Vender un plátano de calidad implica “costos de transacción” extras: programación de los despachos, supervisión de los cortes, clasificación y acarreo, atención a los compromisos y transacciones con él/o/los mayoristas. Son tareas que difícilmente puede asumir un productor independiente, a no ser que cuente con producción significativa y aceptable capacidad organizativa para atender estas tareas adicionales (contratar transporte y plataneros, estar pendiente de los compromisos con el mayorista de la ciudad capital, atender los riesgos de deterioro y robo del producto). En el mejor de los casos un productor de aceptable volumen y calidad de producción puede obviar la participación del intermediario-acopiador, despachando directamente al mayorista o al Almacén de Gran Superficie. Por esto buena parte de los productores deben valerse de los acopiadores-intermediarios que surten a los mayoristas y a las Cadenas, y que tal como lo plantearon Forero y Rudas (1991), cumplen una labor funcional difícilmente prescindible²⁵⁴. Entre los intermediarios-acopiadores hay

²⁵³ *Yo saco cada 20 días (BF: 34).*

²⁵⁴ “El problema de la comercialización (trata de mostrarse) como la causa fundamental de la actual situación de los campesinos y como la causa del encarecimiento de los alimentos. Pero los intermediarios rural-urbanos constituyen un sector que antes de pensar en sustituir debe analizarse a la luz de las características de su dinámica y de las condiciones rurales en que actúa, cumplen un papel fundamental y casi imposible de reemplazar. La existencia de miles de productores dispersos origina una demanda por los servicios de miles de comerciantes-acopiadores” (Forero y Rudas, 1991: 131-133). “En muchas casos esos intermediarios subsidian el proceso de comercialización, si se remunerara a precio de mercado la fuerza de trabajo consumida, el productor recibiría un precio menor” (Ibid.: 144).

tipos diferenciados, dependiendo de la seriedad en los compromisos, del precio otorgado al producto y el tipo de plátano comercializado.

Si despacho directamente tengo que buscar camión y estar pendiente que el chofer no robe. No se puede ser comercializador y productor, c/u en lo suyo. Él lleva su margen por lo que trabaja (EJ:25). Conseguir canastillas, empacar en cajas, no lo hacen. Por lo laboral y por ser con todo lo de la ley y así no da el negocio (SG:10).

- Evolución y diferenciación de los canales de comercialización

Hay una jerarquía de canales de comercialización. A ellos se accede según calidad, volumen, regularidad de la producción y gestión de comercialización. Permite que los productores participen de los canales más “especializados” o se conformen con los canales “**tradicionales**” (“mancheros”, mercados locales), comprometiendo la rentabilidad y sostenibilidad de la producción.

El participar de buenos canales se conecta con una producción de calidad, pero no depende exclusivamente de ello. También se relaciona con los contactos sociales de los productores, su capacidad de negociación y de gestión en el mercado, la disposición de información oportuna sobre la variación de los costos en las centrales mayoristas, de manera que se cuente con bases ciertas para el regateo de precios y se disponga de alguna autonomía de decisión frente a los comercializadores. Son tareas extras y gerenciales. Los productores, en el mejor de los casos pueden informarse de la variación local de los precios, gracias a la puja que se dan entre los intermediarios, pero casi siempre carecen de un conocimiento sistemático respecto a la dinámica de los precios en las plazas mayoristas. El cambiar permanentemente de intermediarios expone a los productores a acceder a canales poco calificados e inseguros, lo hacen por la desconfianza en los intermediarios y una natural tendencia a admitir la importancia de los procesos y costos de intermediación.

Me han robado plata y plátano. Me embolataban mientras iba a pesarlo. Importa más la honradez que el precio, que paguen puntualmente. Cada rato vienen a ofrecerme \$0,20-0,30 por Kilo, pero es para coger el negocio, a los 2 meses queda en la misma cosa. A pesar de la confianza hay que estar pendiente (EJ:24).

Las empresarias cogieron los mejores proveedores. Coger proveedor es difícil. La mitad está en calidad y la mitad en cumplimiento. Aquí uno medio se descuida y le quitan la finca por \$10. El Quindío es difícil que exporte porque tienen un mercado conocido, reciben el cheque en la finca (SG:10).

El mercado del plátano sigue siendo dominado por los comercializadores-mayoristas de las grandes centrales. Entretanto, en los últimos años, dada la competencia entre los acopiadores, el margen de éstos tiende a decrecer.

Los supermercados compran a \$300 y siguen vendiendo a \$1.000. El exceso de oferta lleva a baja de precios al productor, no al consumidor. El negocio no es para el intermediario, son los mayoristas y los supermercados. Los intermediarios financian a las Cadenas, pues en la zona hay que pagar al contado (SG:7).

De otra parte, los canales de comercialización se han diversificado y ahora los acopiadores-intermediarios cumplen una función más activa en la cadena. Es vital su labor buscando información sobre la demanda en las diferentes plazas, organizando el transporte y despachos²⁵⁵, programando los cortes y garantizando su regularidad, cumpliendo los pagos, manejando las “cuadrillas de corteros”. Por esto la necesidad de imputar al precio final los “márgenes de comercialización” (utilidad de los intermediarios) y lo correspondiente a los “costos de transacción” (costos de agregación de valor después de la producción: cosecha, poscosecha, transporte, seguros, comunicaciones, diligencias bancarias, descargue, almacenamiento, pérdidas en el transporte y bodega)²⁵⁶.

En la calificación del tipo de canal de comercialización influyen los precios, la periodicidad del pago y las garantías ofrecidas por los comerciantes.

Comerciantes hay de todo. Ud. ofrece plátano y llegan 100 a comprarle. Empiezan a comprar y se quedan con el precio si no los cambia. O tienen trabajadores muy ladrones, se retrasan en los pagos, van pagando a poquitos pero a precios más bajos (EJ:25). Es muy difícil asegurar la provisión de plátano de calidad, porque el productor tira para donde esté más caro. Es un arte tener plátano de calidad, hay que tener cheque y buena reputación (SG:17).

Frecuentemente se menciona en la zona la incursión de compradores de otras plazas, inicialmente ofrecen mejores precios pero luego desaparecen, sin cancelar despachos²⁵⁷. Se dice que “torean la plaza” (se hace dominante la desconfianza), pues los productores no “largan” la producción si no se paga inmediatamente o se empeñan en una puja por precios, dificultando las negociaciones. Se evidencian así hechos institucionales, de costos de transacción, que conducen a que las operaciones se restrinjan y predominen los intermediarios con reconocimiento local, que cumplen los pactos, tienen respaldo económico y no incumplen con los cortes semanales, aunque sus precios no sean los mejores.

Hay intermediarios que trabajan de cualquier manera, no tienen cuidado en lo sanitario y en el manejo de la poscosecha. Lo decisivo es la CONFIABILIDAD (EJ:24).

²⁵⁵ Los transportadores, pueden tener vehículos de su propiedad o suelen ser empleados de los intermediarios o mayoristas, pero cumplen un papel pasivo, pues el costo y las condiciones de los fletes prácticamente están estandarizados. Así mismo la estandarización de las calidades y el celo de los productores en el pesaje estricto, cada día da menores oportunidades para el robo por los conductores. Los riesgos por pérdida del despacho, maduración, deshidratación, o robo del flete, son asumidos por los acopiadores- intermediarios.

²⁵⁶ La teoría del “costo de negociación del intercambio” se originó en la teoría neo-institucional. Destacó la importancia de la información y el establecimiento de contratos y pactos entre los actores presentes en el mercadeo, que conciertan sobre formas de pago, cumplimiento de compromisos y atención a los riesgos. Esto permite concretar y agilizar la transacción de los productos. Como esas operaciones tienen costos inocultables y como propician y agilizan el mercado, los acuerdos entre estos actores, configuran instituciones - no siempre con forma de contratos administrativos- pero que hacen más ágiles y eficientes los mercados. De allí se derivó la importancia de buscar acuerdos y pactos entre actores, para facilitar el funcionamiento de la economía (North, 1995: 43,50). Esta teoría, junto con la teoría de A Schjetman (“Economía política de los sistemas alimentarios en AL”), reforzada por la teoría neo-estructural que llama la atención sobre las conexiones intersectoriales, la interacción dinámica y fructífera entre el Estado y el mercado, los contratos agrícolas que faciliten el acceso a los nuevos mercados (Kay, 2005: 31), ha sido sustento del enfoque de cadenas productivas y los acuerdos de competitividad.

²⁵⁷ *El plátano se seguirá manejando en una guerra de precios. \$800-850 será esporádico. Yo de comercialización no sé, la comercialización tiene riegos altos, que los roben (BT:33)*

Son pocos los casos en que el mercado opera con contratos escritos y amparados legalmente. Predominan los acuerdos verbales que dependen estrictamente de la confianza y la seriedad comprometida entre las partes. El incumplimiento no conduce a sanciones legales y económicas, pero sí al desprestigio de compradores y productores. Exceptuando unos pocos pactos de “agricultura de contrato” en que se fijan precios estables para periodos de hasta 6 meses²⁵⁸, el precio de venta se estipula semanalmente, en una puja entre productor y comprador²⁵⁹. Es una puja en que la mayor ventaja la tienen los comerciantes y la mayor desventaja los pequeños productores de las zonas más apartadas, que desconocen las variaciones en los mercados y no tienen noción exacta de los costos en que se incurre por las tareas de acopio, selección y transporte.

En la caficultura tuvo importancia una especie de “mercado de clientela”, los caficultores, urgidos para atender los compromisos laborales, acudían a los comerciantes –entre ellos a los comerciantes de plátano- para tener adelantos monetarios, que se cancelaban en los cortes sucesivos, comprometiendo las ventas y perdiendo la capacidad de puja²⁶⁰. Sigue siendo un mecanismo que opera particularmente entre los pequeños productores de plátano afanados por la compra de insumos. La capacidad de negociación guarda conexión con la solvencia económica y la liquidez de los productores, preocupados especialmente por los plazos de pago, a 8, 15, 20 días, y a veces 45 o 90 días en las Cadenas y la exportación.

Los productores dicen que financian al comercio, que se despacha el producto, se vende en plaza y hay que esperar 15 días o un mes para que les paguen el envío²⁶¹. Por esto, la renuencia a contratar con las Cadenas y exportadores.

No todo puede ir a las cadenas, mitad debe ser de plaza. Es un comercio muy informal 250 compradores en el Quindío no se ponen de acuerdo (SG:8). Vimos que había acuerdo entre los supermercados. Ellos sí se sientan a conversar, el productor no (SG:9).

Además los funcionarios de las Cadenas pueden reclamar “bonificaciones”²⁶². Para la exportación hay trámites sanitarios especiales, se debe contar con autorización aduanera y la transacción puede gravarse impositivamente. Es decir, se requiere

²⁵⁸ *Con Plantum se negocia un precio fijo durante 3, 6,12 meses, y, hay que respetar los Acuerdos. Aspiraban a \$580. Al productor cuando sube pierde, cuando baja le va bien, lo que perdió acá lo gana allá. Diciembre es el mes de bajos precios. 2 meses de precio bajo tumba todo lo que se gana en el año. Los productores quieren conservar la comercialización propia y Aproplam no exige (AP:15).*

²⁵⁹ *Pase por todas las escuelas de comercialización. Me salvaron los registros, picos y bajas. Compare 3 años atrás para atender una propuesta de vender fijo 6 meses a un precio estipulado, \$550 (BT:33).*

²⁶⁰ *Acá hay una mafia. Hacen pactos, viven bien a castilla de uno. Tengo que sacudirme, pero uno se humilla porque saben que necesita, 2-3 millones para abonar, salen cobrando el 7-8%. El objetivo es llegar a exportar (BT:34).*

²⁶¹ *El mercado de superficies es muy injusto, sin una relación equilibrada con el intermediario que trabaja y saca plata. Pagan a 35-40 días y son muy exigentes, por cualquier cosa rechazan. No sé dónde están los buenos plátanos de Carulla y los Hipermercados, hay mejores plátanos en los supermercados (JM:7)*

²⁶² *Un día el encargado de la 14 me pidió plata. Dije no me deja chantajear (JM:20)*

de productores con singulares condiciones financieras y gerenciales, pues se incluyen “costos de transacción” y actividades especiales, lo que excluye a la mayoría de productores que deben optar por los mercados informales.

Los precios no son el único factor que se considera al calificar los intermediarios. Se puede preferir comercializadores que no otorgan altos precios pero que son responsables y seguros, que atienden del estado de las plantaciones y cumplen con lo pactado²⁶³. También hay productores que por incumplir a los comerciantes, posteriormente deben someterse a los “comerciantes mancheras”, que sacan la producción sin preocuparse por la sanidad y sostenibilidad de la plantación.

Atendiendo estrictamente a los precios, sin considerar los costos de transacción y los plazos de pago, jerárquicamente los mercados privilegiados, que garantizan mayores ganancias y más probabilidad de reinversión, son:

- Exportación y abastecimiento de las Grandes Cadenas²⁶⁴.

El mediano con volumen tiene acaparado el mercado de calidad, es la élite. No más del 15% (NG: 22). Entusiasmaron a exportar, pero era mejor el mercado interno, a \$500 y ellos pagaban a \$400. El plátano se madura, porque 100M. de altitud repercute en maduración. Ese plátano no lo pagaron y nadie quiere saber de exportación (EB: 18).

Requiere capacidad de gestión administrativa y financiera, pues los productores deben asumir funciones de los intermediarios²⁶⁵. También exige capacidad productiva para atender el compromiso de abastecimiento regularizado. Tiene significativos “costos de transacción”, que incluyen los impuestos y financiar lo diferido en los pagos. A más de la calidad, el producto debe ser embolsado o enviado en cajas, con rigurosa selección²⁶⁶. Adicionalmente hay que encontrar un mercado para las segundas; esto llevo a algunos grandes productores a instalar “las peladoras” para dar salida al producto de regular calidad. Las exportaciones Quindianas, (240 cajas mensuales), son muy escasas, en razón de los fracasos en los primeros intentos de exportación²⁶⁷, y el mercado de las grandes cadenas, no cubre más del 15% de la producción regional. Este canal prácticamente está copado por unos contados empresarios-integrados.

Hice ejercicio de exportar y no me gusta. Es un plátano más biche, de 13-14 semanas y pierde peso. Con mucho altibajo con la devaluación. No hay seguridad de cortar semanalmente. Dan orden de corte cuando el barco está en

²⁶³ La clave del comercio es la seriedad en el pago, el compromiso y que se recibe cada ocho días. Hay que tener “fidelización” en la comercialización, asegurar la estabilidad comercial (JRM: 20).

²⁶⁴ Me fui a la 14, me codifique: empecé a entregar (JM: 19)

²⁶⁵ Grandes productores. 150 cuadras y arriendan tierra. Muy cualificados, producen para mayoristas. O a de Tapao y el Crucero, tiene “Montenegro Oro”, surten supermercados de Bogotá (EB:44)

²⁶⁶ El mercado de la 14 era muy exigente. Todo en canastilla y allá pasarlo a otra canastilla. La gaja de abajo quedaba encima y demeritaba la calidad, no se acomoda. El ojo es lo que vende (JM: 30).

²⁶⁷ Ceif-Quimbaya exportó 170 contenedores con mucho problema. Se maduraron 30 contenedores, se perdieron \$380 millones. Fracasó el esfuerzo de involucrar a las gentes en la exportación. No hubo alianza entre productores y exportadores, c/u quería ganar. CEIF comprando barato y los agricultores entregando plátano pasado de edad fisiológica (NG:4)

Chile, se paga a 3-4 meses, frente a 15 días en lo nacional. Estamos lejos del mar y los buques no esperan. Hay que ver con antinarcóticos y el ICA. El plátano produce etileno y se madura. Se lo calibra; si pasa de 28 pulgadas no se acepta, porque se madura; debes mandarlo biche y echarle un bloqueador del etileno (JM: 6,7).

Al mismo nivel de los abastecedores de las cadenas se ubican unos cuantos **productores- integrados**, dueños de vehículos²⁶⁸ y con bodegas en las principales ciudades, vendiendo para un público abierto. Preservan todo el margen de intermediación y sus costos de transacción son menores, obtienen las mayores ganancias, en oportunidades también operan como intermediarios-acopiadores.

J U no vende en supermercados. Tiene locales en los barrios. Es plátano bueno, él no compra (EB: 45). M tiene 3 distribuidores, les monto negocio a 3 personas. No tiene necesidad de comprar, tiene 300.000 matas. Los Ch y M, tienen allá quién les recibe (SG: 18). E Z tiene mucha tierra, 120 Ha., un plátano muy bueno. Llegamos a comercializar semanalmente 90.000 kilo, para Olímpica. Los hijos están de comercializadores, es más lo que compran que lo que producen (EB: 47).

- Productores que despachan directamente a mayoristas de las grandes ciudades. Desde donde se redistribuye un plátano de calidad a los supermercados de los estratos 4 y 5 en las grandes ciudades, sin intervención de los intermediarios acopiadores. Los productores asumen la cosecha, selección y transporte.

El mercado de calidad de Medellín y Cali es un mercado estrecho, tenaz. Todos los días quieren un plátano más grande, grueso y barato. Ellos están en su negocio, pero para uno como productor es muy duro (JM: 8).

Es un producto de igual o superior calidad al anterior, pero un importante margen es absorbido por el mayorista de la central. El precio al productor es un tanto menor que el del anterior productor, pero también son menores los plazos de pago, casi siempre semanales, y se reducen los costos de transacción, estimado por algún intermediarios en \$120/Kg.

"El buen plátano llega más a supermercado de barrio (SG: 5). Es mejor el mercado de las tiendas de barrio estrato 4 que el de Grandes Superficies (JM: 7).

Al mismo nivel se ubican unos pocos **productores-acopiadores**²⁶⁹ con pactos de comercialización con supermercados o con mayoristas, pero que con su producción no pueden atender esos compromisos, de manera que acopian plátano de otros productores grandes o medianos con calidades similares a la suya pero que no quieren involucrarse en el expediente mercantil y tampoco disponen de volúmenes para atender esos compromisos. El productor acopiador asegura un muy buen precio para su producto y obtiene una margen por colocar la

²⁶⁸ *Los Ch no querían entrar en superficie. Entraron cuando se quito la canastilla. Les queda fácil pues son dueños de transporte, no hay nadie que les compita, retornan los camiones cargados de Alfa (SG: 18).*

²⁶⁹ *B tiene 60 cuerdas, pero es más el plátano que compra (EB: 44).*

producción de otros productores que se benefician del acceso a esos mercados especializados, encontrando fácil oportunidad para realizar su producción²⁷⁰.

vi. que había gente que producía en condiciones inferiores y tenía buen mercado. Empecé a meterme en el mercado (JM: 18). Me fui a Medellín, busque un mayorista, "por qué no ensaya con un viaje mío?". Lo monte en la turba y vio esa racimera. Dígame cómo es? Llevamos 10 años negociando. Al comienzo sólo enviaba mis plátanos. Dije hagamos una comercializadora diferente, saque el RUT y Cámara de Comercio. Soy cumplido, recto e intentó que la gente aprenda (JM:20,21). Hubo gente que se cansó, el producto se deteriora, fuimos sacando productores (JM:23).

No grandes extensiones, pero un plátano de calidad que se lo pelean. M le interesa producir bien pero no comercializa. Tiene 200 cuadradas, el que vaya y le compra, pero es muy tecnificado (EB:47).

Sin ser un canal de demasiada cobertura, últimamente, algunos pequeños mayoristas de ciudades intermedias, que surten supermercados o restaurantes exigentes, establecen acuerdos directos con los productores, comprometiendo precios estables durante varios meses. Las ganancias probablemente no sean extraordinarias, pero se asegura la realización y una rentabilidad aceptable, estimulando mejorar y aumentar la producción.

Un fenómeno bueno para los pequeños es un tipo que compra para llevar a Roldanillo y Toro. Paga bien y se lleva todo el plátano, Ira y 2da (EB:48).

- Agricultura de contrato con las peladoras o contratos institucionales para abastecer restaurantes del ICBF. No demanda plátano de calidad pero sí un abastecimiento regularizado²⁷¹. En las demandas institucionales son decisivas las cotizaciones y la adjudicación de contratos a varios meses y con precios acordados con antelación. Las peladoras aprovisionan de materia prima a las "fritadoras", tienen aceptable capacidad de pago, y por esto sin ofrecer los mejores precios, se convierten en alternativa para productores que sin contar con un plátano de calidad, encuentran seguridad de realizar toda su producción a un precio retributivo. Es el canal al que ha apelado el gobierno en su auspicio a las "Cadenas Productivas" y a los "Acuerdos de Competitividad", como mecanismo para impulsar las "Alianzas" entre los pequeños productores, quienes se han convertido en importantes – pero no en exclusivos- abastecedores de las peladoras y mercados institucionales.

En la medida en que mejoró su capacidad de acopio, una de esas Asociaciones, Apraquim, estableció contratos con Cadenas y participa de la exportación²⁷².

- Acopiadores de grandes volúmenes de plátano no cualificado ("Mancheros"). Que negocian indistintamente plátano de regular o mala calidad (no embolsado o

²⁷⁰ *Es más fácil que Ud. supere las crisis con un producto de calidad, con buen tamaño de los dedos (JM: 8).*

²⁷¹ *El mercado se está abriendo con las peladoras, eso ayuda a diversificar. No les interesa plátano de calidad. No veo una industria que nazca, ni que aumente el consumo. En estos días dijeron que iban a hacer un concentrado para moler (JRM: 5).*

²⁷² *Que exportaban Apraquim, pero exportaba D. Marino de 880-920 ponía 700 racimos. Apraquim era 37 cultivadores que entraron con un proyecto de alianzas, se aislaron después del terremoto, se está dañando el mercado (SG: 36).*

sin la talla exigida), se acopia entre productores grandes y medianos que no producen buen plátano pero sí volúmenes aceptables. Dependiendo de la fluctuación de los mercados este plátano se dirige a las plazas mayoristas de Calí, Medellín o Bogotá o a mercados regionales de Cartago, Tulúa y Buenaventura.

Los A, 60 cuadras mal tenidas. Sin fertilización, viven contentos al día. Venden al que llegue. M P, 60 cuadras, no tecnificadas, hacen un crédito y no vuelven a hacer nada, todo se va en bandera, va a las plazas mayoristas. P un plátano que se compra sin interesar la calidad porque va para plaza, es la cantidad (EB: 48). La ganancia de los mancheros es lo que pueden robar. Pagan a \$520 y cuentan al agregado para que deje pasar 100-200Kg. (EB: 44).

A la par de la fluctuación de los mercados y los precios, también los productores cambian de compradores. La puja por mantener precios o conservar clientes es constante. Aunque los precios no son los mejores, por la intervención de hasta 3 intermediarios, dado que los costos de producción tampoco son altos, obtienen alguna rentabilidad. El cambio permanente de compradores se aduce como la estrategia para mejorar las rentabilidad, a costa de arriesgar la realización futura de la producción (*Vender plátano malo es muy difícil (SG: 5)*). Los pocos cuidados con la plantación al momento del corte, por comerciantes que sólo se interesan en aprovechar la oportunidad del negocio, lleva a denominarlos despectivamente “mancheros”, por que ser “platanero” es distinto²⁷³. Como no predomina la calidad, son los mercados más afectados cuando las plazas se copan con el plátano procedente de Ecuador, Urabá y el Ariari, que tiene menores costos. En la medida en que aumenta la producción de otras zonas la importancia de este canal decrece y éstos productores “tienden a desaparecer”. Cada día hay mayor conciencia acerca de que la sostenibilidad de la producción regional depende de un plátano de calidad, al no poder competir ni en productividad ni en costos con otras regiones.

Z es de reguero, compra calidad y malito. El de calidad para unos supermercaditos. El de reguero para Santa Clara, a donde llega un camión y lo reparte en 4-5 sitios (SG: 18).

- Mercados locales y de la capital departamental.

Ofrecen los menores precios y son abastecidos por productos de regular calidad. Además de la intermediación de las “segundas” y “descartes” –resultado de la selección de los mejores plátanos²⁷⁴–, a estas plazas se dirigen, en jeeps o camionetas, las producciones de escaso volumen y calidad, procedentes de “la cordillera” o “el plan”, sin que medien intermediarios. Los productores trasladan la producción a estos centros, desde donde se reenvían a otras plazas.

²⁷³ *El manchero va a salir del mercado porque no le importa la calidad y cómo dejan las plataneras. No da idea de cómo mejorar e ideología de ayudar al cliente (JRM: 20-21).*

²⁷⁴ Cuando se presentan vendales y para no perder el producto, se dirige la producción a estas plazas o las peladoras

El reguero de M es para Galería del plátano (SG: 18). B G, J A, J V, están medianamente tecnificados. Ese pequeño tiene una ventaja: que la mano de obra es familiar y vende al día. El pequeño aspira a tener un jeepeado cada 15 días. Eso queda para la cordillera (EB: 49).

- **Un mercado muy informal.** Lo constituyen las tiendas y plazas de los pequeños municipios productores que se abastecen de plátano directamente traído de las fincas, ofrecido por los trabajadores, obtenido mediante hurtos²⁷⁵ en las plataneras u ofertado con la venta de las denominadas “yeguas” (descartes en la selección del plátano de calidad y se empaca en lonas).

- **Destino de la producción regional.** La producción de plátano de la región representa el 12.8% del comercio nacional. Del total nacional, apenas el 5% se destina a la agroindustria de los snacks, según Fedeplátano, comercializados principalmente a través de las “peladoras”, copados por la producción de la zona. Hacia el futuro hay que incursionar en el mercado de la agroindustria de alimentos.

La oportunidad del plátano son los concentrados animales, no el plátano de consumo (SG: 39).

En la Asociación estamos trabajando con agroindustria. Hay productores que les sirve ese mercado porque no tienen calidad y les va bien. La agroindustria necesita materia prima barata, no necesita presentación ni embolsado. Tiene ventaja que sostiene precio todo el año, ventaja que no resulta cuando hay variación de precios (EJ: 22).

La participación regional es irrelevante en el mercado de exportación: apenas 240 cajas mensuales, según registro de los productores.

El Quindío sólo exporta 100 cajas de N G y 140 de Apraquin. Ya Risaralda exporta 6 contenedores (NG: 5).

En el mercado Bogotano la región tan sólo participa con un 35%, el 65% restante es abastecido principalmente por el Ariari, pero también se recibe plátano desde el Sarare y últimamente se está recibiendo plátano procedente de Caldas. Similar es la participación regional en el mercado de Medellín, 35% de plátano Quindiano, 60% procede de Urabá. Es más significativa la participación en el mercado de Cali, que alcanza el 80%. Los mercados alternativos están representados por los denominados “países bajos” (Buga, Roldadillo), a los que se destina un plátano biche y sancochero; también es importante el mercado de los “países neutros” (Ibagué, Neiva)²⁷⁶. Ibagué es un mercado especializado. Neiva pide en bolsa. Está cobrando importancia el mercado de Buenaventura que recibe plátano de diferentes calidades, pero que tiende a especializarse por el suministro a los BARCOS (Información suministrada por Fedeplátano).

²⁷⁵ Dado su fácil acopio, el plátano –junto con la yuca– es muy susceptible al robo, sea para el consumo o venta. Por esto se evita la producción en la proximidad de los centros urbanos o de vías muy transitadas, pues hay que incurrir en el costo de vigilantes o establecer “tramperos” (escopetas manuales que se disparan automáticamente, al transitar sin cuidado).

²⁷⁶ *El plátano de inferior calidad del Quindío va a regiones próximas, Tulúa, Buga, B/ventura. Es el mercado de mancheras y del plátano sin embolsar (JM: 8). “Países bajos” (Buga, Roldadillo), mercados regionales, biche y sancochero. Buenaventura, recibe plátano de diferentes calidades; ahora es muy especializado por el suministro a barcos (SG: 14).*

Las cadenas sólo consumen el 15% del plátano del Quindío. Esto hace obligatorio operar sobre otros canales especializados como los mercados de plazas mayoritarias, a efecto de lograr un equilibrio de precios (Información suministrada por Fedeplátano)

El mercado especializado está en supermercados y grandes superficies. El otro mercado especializado es el de la gente que surte supermercados, en bolsa de 20Kg. (SG: 16).

Es muy significativa la oscilación de precios, las cuales perfectamente pueden llegar a doblarse, dependiendo de la oferta estacional en zonas como el Llano y la Costa, en las que rigen prolongados periodos de verano. Como se mencionó, los precios también se afectan por la presentación de vendavales y el precio del dólar, que atrae el plátano Ecuatoriano. Se sospecha que esa importación es subvencionada por el lavado de dólares y el contrabando; así que la débil organización de los plataneros (Fedeplátano) clama permanentemente para que las autoridades controlen la circulación del plátano de esta procedencia y prohíban que el plátano de Urabá, con subsidios a la exportación, inunde los mercados nacionales.

2 picos de cosecha y 2 de baja. Escasez normal en marzo y septiembre. Si sube encima de \$850 baja la compra, pues sobrepasa la capacidad adquisitiva de la clase baja. Entra el llano tarde si falta la lluvia, si coincide con la cosecha del Quindío, se satura el mercado y baja a \$330. Paro las peladoras y hay exceso en Diciembre (SG: 7).

4). REGISTROS, PLANEACIÓN, NUEVOS PROCEDIMIENTOS Y BUENAS PRÁCTICAS AGRÍCOLAS (BPA), CERTIFICACIÓN

Tienen registros y se echan mentiras. Que \$200 de costo. Esto está por encima de \$300 (SG: 43).

De la capacidad de insertarse en mejores canales de comercialización y pujar por alcanzar buenos precios, de los esfuerzos por ser eficientes reduciendo costos, tanto como del logro de productividades y de la calidad, dependen las rentabilidades y la estabilidad de la producción. Por esto últimamente se están explorando alternativas para operar con **criterios de eficiencia**, diferentes de la simple **productividad** (rendimientos por planta y Ha., y la **calidad**).

Se elaboran programas para que los productores se *“asuman como empresarios”*. Se les motiva a que accedan a los mejores canales de comercialización participando de las “alianzas de productores”, se use la tecnología de la información y los procesos organizacionales. Se espera que obtengan ventajas en la venta de la producción y en la adquisición de insumos, que cuenten con referentes evidentes de sus rendimientos y ganancias, gracias al *“uso de los registros de producción”* y de costos. Son los objetivos hacia los que se vienen orientando algunos de los programas de transferencia del SENA (“Buenas prácticas agrícolas”) y los proyectos de la Secretaria de Agricultura Departamental y del Ministerio.

Al convertir en neurálgica la **discusión sobre costos y rendimientos**, se busca disponer de indicadores de eficiencia: costos de producción por kilo, operario por número de fanegadas, promedio del peso del racimo, promedio del precio de venta de kilo a lo largo del año, porcentaje de floración mensual según “retornos”. La administración directa por los propietarios o por administradores capacitados es un factor clave. Se pretende que las labores sean constantemente supervisadas, que el personal sea debidamente seleccionado, que las labores se programan con antelación y que se cuente con explícitos criterios acerca de la calidad de las labores, para poder corregirlas. .

Administrar es PLANEAR, CONTROLAR, DIRIGIR. Saber para dónde voy. Si siembro saber qué tierra y salarios necesito. Pero acá se planea cada 8 días. No hay programas de nutrición, análisis de suelo, saber qué es lo que el suelo necesita, saber qué bolsa se necesita si el embalse es prematuro o es presente. Para dirigir hay que dominar el tema, saber cuánto vale la nómina, estar muy alerta de a dónde vira el mercado. No llevamos información, no anotamos nada, empresa sin estadística no es visible (NG: 12,13).

Esto ha llevado a incentivado el que se hable de la **“empresarización de la producción”**, gracias a la planeación y la disposición de datos comparativos en que se respalde la toma de decisiones. Pero en la motivación de los registros y de la concepción de la empresarización, se ha tenido poco éxito y se construyen mitos. Pensando que el campesino toma siempre decisiones orientado por la tradición y la irracionalidad, las instituciones exigen de los pequeños productores beneficiarios de sus programas que se llamen “microempresarios”, sin que ellos – tal como lo declaraba un técnico- *“encuentren razón para dejar de llamarse campesinos”*. Las entidades exigen que todos los beneficiarios de sus proyectos lleven registros, lo o ha sido una de las labores que más resistencia encuentra, *“qué sentido tiene saber que trabajo a pérdida”* dicen los campesinos.

No sólo se trata de la dificultad de anotar y llevar sistemáticamente esos registros. Lo decisivo es que esos registros sean una herramienta rutinaria en la programación de actividades y la toma de decisiones: ¿en qué época resulta más oportuno realizar c/u de las labores?, ¿en qué periodo deben hacerse las fertilizaciones, cuando tiempo debe transcurrir antes de efectuar las deshojas y destroncas?, ¿tiene sentido afirmar que la actividad no es rentable si se ignora cuáles son los costos de producción?, ¿tiene sentido que persista en la producción de tal lote si arroja pérdidas?, ¿resulta más costoso aplicar tal herbicida o realizar la labor manualmente?, ¿responde mejor la producción a tal dosificación?. Los registros probablemente ayudan a los medianos y grandes empresarios a resolver estas inquietudes y tomar decisiones. Pero cuando no hay opciones ciertas de poder producir algo distinto y si esas inquietudes no tienen aplicación, se les lleva como simple formalidad para no excluirse de un proyecto.

Es evidente que los productores trabajan mucho en base de rutinas. No realizan una adecuada programación de las labores o suelen realizarlas cuando ya es inevitable. Muchas de sus decisiones se hacen casi a ciegas y responden a creencias y prejuicios, sin disponer de un referente que permita afirmar por qué tal

cultivo o procedimiento es mejor. Las ineficiencias dependen no sólo de lo que ocurre en la plantación sino de las actividades que se dejan de hacer por fuera del predio o que no se hacen adecuadamente al interior de la explotación. De manera que la eficiencia resulta no sólo de la productividad y de la potencialidad de los suelos sino de la toma de decisiones y de la organización de las labores, todas dependientes de la organización y planificación del productor (*Lacki, 1992*). En este sentido hay razón para insistir en examinar los problemas de la producción y procurar abordar la producción con las denominadas ideas gerenciales. Pero por superar rutinas y ensayar otra forma en la toma de decisiones ¿tiene sentido que el pequeño propietario deje de llamarse campesino y ahora lo presentemos como microempresario?

Si las estrategias empresariales pueden ser casi naturales entre algunos de los grandes productores, la asociatividad y el llevar registros sólo cubre un reducido grupo de pequeños y medianos productores. Muchos medianos productores realizan significativos esfuerzos para gestionar la comercialización, pero son renuentes a la asociatividad y a disponer de indicadores de su eficiencia administrativa y económica. Entretanto buena parte de los productores tienen cierta inercia en la búsqueda de los mercados y también son renuentes a la asociatividad y al establecimiento de los referentes comparativos. Por esto el acceso a canales de mercadeo y el establecimiento de registros puede ser un criterio muy útil en la diferenciación de productores

5). CONCLUSIÓN SOBRE PRÁCTICAS, EVOLUCIÓN DE LOS MERCADOS Y ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO

El conocimiento y la aceptación de las prácticas descritas, constituye apenas una opción para los productores, cuya concreción – parcial o total- depende de varios factores. En primer lugar, de contar con recursos económicos y de inversión, lo que para buena parte de los productores entrevistados, pequeños y medianos, se conecta con los excedentes que se extraen de la producción de la finca, después de asegurar la subsistencia, dado que en casi todos los casos hay resistencia a contraer préstamos. En segundo lugar, es decisiva la capacidad administrativa ya que no en todos los casos se logra ejecutar lo previsto y ordenado, pues en el campo las labores no se realizan exactamente como se desean o conciben. En tercer lugar, cuenta las condiciones concretas de los predios, los cuales no siempre son homogéneas, están naturalmente “loteados”, según la pendiente, la fertilidad, la competencia por luz y la sanidad de los suelos (presencia de Moko, Llaga y nemátodos).

Independientemente de la concepción técnica de los propietarios, casi siempre la realidad de los predios es diferente. Quiere decir que al reconocer la finca otro es el número de plantas, otra la tasa de retorno, otro los pesos por racimo, otras las cantidades cosechadas. Hay muchas diferencias entre costos y rentabilidad de la producción, las cuales -como hemos dicho- dependen de la capacidad financiera, de los métodos y estilos administrativos y de la historia de los predios.

Hay mucha chicanería con lo del promedio y el precio (JM: 39).

Es la razón para que en las entrevistas, hayamos dudado de si lo que recogimos fue las opiniones técnicas o la realidad de las fincas, lo cual sólo se pueden captar mediante registros y cuidadosas visitas. Pero incluso si se dispone de datos exactos, corresponde hacer contrastaciones respecto a la disponibilidad de recursos, la capacidad administrativa, el conocimiento minucioso de los predios, hasta llegar a evaluar finalmente qué tan avanzado y tan eficiente es el productor o que tan validas son las propuestas contenidas en el paquete tecnológico.

Lo distintivo de las prácticas productivas y la tecnología de producción regional de plátano es la propensión a la intensificación de las prácticas de manejo. A costa de incurrir en altos costos de producción, esas prácticas aseguran la calidad del producto, que junto con sus características organolépticas permiten el acceso a los mercados diferenciados; sin que se pueda pasar por alto los imponderables de la oferta ambiental en temperatura y luminosidad que garantizan más altas productividades en regiones competidoras como el Ariari, el Urabá y el Ecuador.

El Quindío no compite en mercados populares. Con el llano no podemos hacer nada, es barato. Cali se la tiro el Ecuador, plátanos grandísimos y baratos. La gente prefiere un plátano grande a uno mediano que sepa bien (JM:8).

Comparado con sistemas como los Urabá y Ariari, aparte de las características empresariales de aquellas regiones productivas, por mayores tamaños de las plantaciones y más significativas inversiones (en drenajes, preparación, adecuación de suelos, cableado, instalaciones de poscosecha) y una mayor propensión a un uso intensivo de insumos; la producción Quindiana se caracteriza por sus productores pequeños y medianos, un menor uso de los capitales orgánicos y variables (menores costos en insumos) y una mayor aplicación del capital trabajo. Los rasgos diferenciales en la aplicación de capital, resultan de las características de los productores, de las exigencias del tipo de producto hacia el que se apunta, de los costos de la tierra, de las diferencias en el mercado laboral, bastante diversas para c/u de las zonas.

Las propuestas de tipo tecnológico fijan siempre metas respecto a las recomendaciones en uso de insumos y periodicidad de las prácticas, con escasa fundamentación en la relación costo/beneficio. Al considerar este último elemento, se multiplica el espectro de opciones, el cual ha de ser muy flexible, atendiendo a la búsqueda de la eficiencia, pero principalmente a la adecuación a sus particulares condiciones por c/u de los productores. A lo largo del proceso de cómo cada productor define sus prácticas de producción, hay muchos momentos en que se diverge, se confronta, se interpelan el supuesto de los patrones técnicos; hasta finalmente apartarse o aproximarse a los mismos, sea por la intensidad en la aplicación de los insumos, sea por la periodicidad en la realización de las prácticas o también por consideraciones especiales sobre la forma de realizar esas prácticas. De manera que cada predio es un mundo muy particular y las tecnologías reales son múltiples.

Anexo F:

TEORÍA DE LOS MEDIOS DE VIDA²⁷⁷ Y LAS “ESTRATEGIAS” DE LOS TRABAJADORES DE LA REGIÓN.

En estudios de caso a familias de jornaleros de la región, tras caracterizar las formas de capital humano, social, financiero, físico y cultural de trabajadores rurales, se determinaron como las principales estrategias de vida de los jornaleros agrícolas de la región las siguientes:

1. Dada la limitación de los ingresos monetarios, por los bajos salarios y la temporalidad del empleo, la principal estrategia es acudir a formas grupales de “colectá” hogareña, según lo reconoce el estudio Irene (Plan de desarrollo, Montenegro 2008). La madre decide cuánto aporta cada integrante del hogar y qué destinación tendrá ese aporte. Las mujeres parecen estar exoneradas como proveedoras, pero en ellas recae la angustia y la habilidad para hacer rendir esos escasos aportes, responden por el bienestar familiar y procuran que las carencias sean menos evidentes. Con este propósito, las madres y esposas, acuden a empleos ocasionales y a “ayudas” para atender las necesidades que normalmente el grupo no puede resolver.

Mamá maneja la casa, es la autoridad de la casa: acuérdesese que esta semana llega tal recibo, hágase cargo de tal servicio. Si el hogar se desabre es muy difícil porque ella cuenta con la plata de uno (JA: 11) En la finca se asegura “el golpe”. En casa somos 7, con el “el golpe” de la finca, mamá ahorra comida (JA: 8).

2. Las necesidades se jerarquizan. Primero las “necesidades básicas y colectivas” (comida, alojamiento, servicios). Seguidamente otras que parecen tener un “carácter contingente”, pues se resuelven si hay posibilidad de atenderlas, con esfuerzos adicionales y solidarios (educación, salud), o su atención simplemente se descarta (“se retira de la escuela”). Otras se asumen como “necesidades eventuales” y tienen un carácter estrictamente individual (vestido, aseo personal, recreación), cada integrante del grupo las atiende según sus propias posibilidades²⁷⁸.

Nosotros reunimos plata: papá da \$40 mil de \$70, yo doy \$30 mil, mi otro hermano de \$70 da \$30 mil. Damas una parte y de lo que nos queda hay que ayudarlo a las hermanas que estudian, entre los tres las damas (JA: 5) Uno le

²⁷⁷ “Visualiza la pobreza como un fenómeno multidimensional que fuera de los aspectos económicos tiene características sociales, políticas y culturales... Los pobres no son víctimas pasivas del sistema capitalista, son sujetos capaces de construir sus propias estrategias de vida utilizando una variedad de recursos a su disposición...” lo que los pobres poseen antes de lo que no poseen...” El análisis comienza con los activos que la gente posee y entiende las estrategias de vida como las formas en que la gente logra el acceso a dichos activos y los combina de una manera particular en el proceso productivo (uso, transformación y reproducción de los variados capitales) transformándolos en medios de vida. Se toman en consideración una gama variada de activos: el capital humano, el capital social, el capital natural, el capital físico, el capital financiero y el capital cultural (Bebbington en Kay, 2005: 90-91).

²⁷⁸ El padrastro coge la plata y se la da a mamá para que compre la comida, compra todo lo de la casa. A mí me toca el gas, el agua, la luz.. Mis hermanas tienen 12 y 13 años, mamá dice que les da estudio como sea. A ella mucha gente le ayuda con cuadernos, el uniforme (AG:4,8). Gano \$55.000, le doy a mamá \$20-30.000. Ella dice que lo otro para que me vista y lo del aseo, lo del regateo, yo juego mucho play (AG:15). La ropa cada uno compra. La ropa, el estudio y los uniformes de las hermanas, mamá se la rebusca (AG:17).

da la parte a la mamá, con lo que queda se compra lo personal: vestirse, salir con los amigos, que la crema, el jabón. Uno tiene que distribuir. La ropa la compro ahorrando, a fuerza de lidia. Cuando llega lo del gas, a veces debo empeñar el DVD. "Encargaba ropa" pero sale muy caro, mejor prestar. Entre todas apartamos para la nevera, el fogón fue entre los 3. La cicla como ahorro para el transporte, hay que meterle semanalmente (JA: 8). La ropa de las niñas nosotros la compramos, yo ayudo un tanto, dígale a mi hermano que dé otra parte. Unidos para darles el estudio, vestir las, la ilusión que salgan adelante, que no sean como nosotros que no quisimos estudiar (JA: 11).

3. Se apela a una enorme solidaridad ("capital social") para sobrevivir. Toda contribución tiene reconocimiento y posterior recompensa; por más modesta que sea, es indispensable. Aunque la familia no sea extensa, la amplitud del núcleo familiar se refuerza con parientes o conocidos con los que se comparte el hogar, también se comparte con las eventuales relaciones de pareja de la madre o las hermanas mayores²⁷⁹. El ciclo de vida familiar, determinado por los miembros dependientes y en edad escolar, intensifica o reduce las necesidades. Pero hacia los 11 años los jóvenes están impelidos a buscar ingresos para atender aspectos de su subsistencia, ayudando a la madre o cuidando de su vestido; regularmente abandonan los estudios²⁸⁰. Dado que mujer permanece más en el estudio, su ingreso a este ciclo, se retarda 3 o 4 años, casi siempre se conecta con el inicio de las relaciones de pareja.

Estudie hasta 3ro, pero viendo tanta necesidad, me salí a trabajar, porque mamá hacía el esfuerzo, iba por allá a planchar. Vi la situación, empecé desde los 10 años, como ayudante de artesanías de guadua. A la finca me vine a los 14. La educación acabó cuando deje de estudiar (JA: 12).

4. Además de los ingresos propios, particularmente para las familias con más "dependencia" en composición y edad, cuentan las "ayudas" privadas o públicas. Es una estrategia de refuerzo indispensable, depende de las "redes sociales" (compadres o conocidos entre "familias bien"²⁸¹, participación en grupos políticos clientelistas) y tiene mucha importancia en las comunidades barriales.

Para conseguir casa uno pide ayuda al alcalde. Uno hace vueltas cuando uno necesita material, que uno es muy pobre y el Alcalde da o lo ponen a hacer vueltas (AG: 12). Hace falta palanquitas. Tener muchos conocidos, dueños de finca que recomienden: fulano es buen trabajador llévelo (JA: 6).

5. Aunque se aspira a encontrar empleos o actividades alternativas (mejorar el oficio, convertirse en trabajador independiente, tener un negocio propio, administrar una finca, enrolarse en el ejército, ganar una lotería, encontrar empleo fijo, viajar a las zonas de cosecha), dada la generalización de la crisis social en la región, esto es poco factible. De manera que hay que apelar al realismo y a una dosis de resignación ("capital humano") y aceptar el empleo y la "maraña" que se

²⁷⁹ *Le he conocido a mamá 4 esposos. Uno le pegaba, yo me ponía llorar. De pequeño llegó borracho, le peque con un ladrillo (AG:3).*

²⁸⁰ *Deje de estudiar y salí a trabajar, vendiendo verduras, hablaba por las calles, vendía hartas cosas, tenía 8-9 años, compraba comida para mamá. A veces me iba a cuidar carros al parque del café o tenía bicicleta y gente que venía de lejos los guiaba (AG:8,9).*

²⁸¹ *Mamá llega a cualquier parte y se pone a hacer oficio, por la comida, le regalan mucha ropa. Una madrina de modo den Armenia, le hace oficio y le regalan ropa. Tiene mucha amiga y le regalan ropa. Ella también regala ropa (AG:17,18).*

recibe por las labores agrícolas. Como contrapartida se acude a estrategias subjetivas (*honradez, resignación, participación en sectas cristianas*) que permitan acondicionarse a la situación. También es latente cierta desmoralización o desesperanza, incluso cierta agresividad, concretada en la generalización del consumo de drogas. El mejoramiento de la situación depende estrictamente de si se reactiva la producción agrícola o si permanecen las políticas sociales gubernamentales (*oferta de vivienda, dotación de servicios públicos, SISBEN "familias en acción"*²⁸²) en las que ha tenido éxito el actual gobierno.

Me siento muy feliz y me conformo con la vida que llevo, que tenga a mis padres y hermanos vivos, que tenga trabajo asegurado, que mis hermanas estudien. El sueño es tener un negocio, no depender de nadie, no para taparme de plata pero sí colaborar a la familia (JA: 19).

6. La sostenibilidad de estas formas de vida es muy frágil. Son cíclicas las épocas en que descende la demanda de empleo (*navidades, semana santa, épocas de veranos prolongados*), y cada son más cortas las épocas conectadas con las cosechas (*abril-mayo, octubre-noviembre*) en que es mayor la demanda de empleo regional y se puede exigir mejoras parciales en el jornal o acudir a otras labores (*cosecha*) para mejorar los ingresos. También debe contemplarse el riesgo cíclico, a lo sumo 7 semanas de empleo continuo, a que están sometidos los jornaleros (*"rebúsqese por 2 semanas, luego vuelvo y lo contrato"*).

²⁸² *Mis hermanas tienen carné, mamá también, Luis sacó los papeles y ahora está en el SISBEN (AG:19). A mis hermanas les llega un subsidio por estudiar, \$15 mil a cada una (JA:15).*

Anexo G:

SISTEMAS DE PRODUCCIÓN²⁸³ Y “TIPOLOGIA” DE PRODUCTORES

Corpoica adelantó una caracterización atendiendo al tamaño²⁸⁴. Sustentamos que se debe ir más allá del tamaño o volumen de producción, pues el tipo de prácticas productivas, el canal de producción al que se accede y la localización de los predios, no son variables de las que se pueda prescindir. Discerniremos brevemente sobre estas otras variables y al final haremos nuestra propuesta.

En la zona una explotación de más de 25-30 has se califica de “grande”, probablemente porque nunca hubo grandes plantaciones cafeteras. También hay -en el plan- gran cantidad de plantaciones entre las 10-15 cuadras, calificadas de “medianas” y son muchas las explotaciones de 1-2-3 cuadras. Dependiendo del tamaño de la plantación, según el monto de kilos vendidos, se establece un rango de productores: hasta las 5 TN/mensual, pequeño; de 5-15Tn, mediano; más de 15Tn., grande.

Las plantaciones de plátano grandes y medianas, con propensión a la especialización, tienden a ubicarse en la parte plana; las plantaciones pequeñas – regularmente en asocio con café- tienen más presencia en la cordillera. La distinción entre productores del plan y la cordillera deriva de que en el plan hay mejor infraestructura vial, los suelos son mejores y de menor pendiente, las tierras más valorizadas; los predios de cordillera tienen más difícil acceso, son menos fértiles y menos costosos. En general los productores de cordillera, con menos impacto de la broca y de los costos de producción, persistieron en la producción de café, pero en los últimos vienen incrementando las siembras de plátano, tanto por campesinos como por inversionistas que adquieren tierras a menor precio, en todo allí el café sigue siendo un cultivo importante, aunque ya hay propensión a la especialización en plátano.

En el plan el café es un cultivo secundario, no se fertiliza con el celo de antes, las densidades de siembra son menores, en los últimos años se ha tenido problema para encontrar recolectores. El pequeño productor tiende asociar plátano y café aunque algunos tienen cultivos especializados de plátano, aunque se tiende a atribuir más importancia al plátano. En otras zonas del plan, Quimbaya, Alcalá y Ulloa, más pendientes y de suelos más pesados, la transformación hacia plátano ha sido más gradual, en grandes fincas se persiste en café y la opción por pastos o agroturismo compite con el plátano.

²⁸³ Como “sistema de producción” comprendemos tanto el tipo de organización de la producción, como el conjunto de prácticas más o menos similares desarrolladas por un grupo de productores (D Hart, 1985).

²⁸⁴ En Colombia se identificaron 28 sistemas de producción: desde el monocultivo, los asociados con café, los transitorios y los permanentes. Los niveles de tecnología van desde el “mateado” a la organización por barreras. Corpoica caracteriza como “pequeños” productores las explotaciones entre 0.1-5Ha., “medianos” 5.1-15Ha., “grandes” 15.1-30Ha., “empresarial” mayores de 30Ha. (Asofruco-Minagricultura, 2002).

Pese a estas diferencias no sólo en el plan hay productores de plátano tecnificados. Un efecto de la caficultura fue el abandono del pancoger y las actividades pecuarias de pequeña escala, lo que redundó en la monetarización de la alimentación.

Hasta hace algunos años el platanero más tecnificado vendía según el tamaño del racimo, dominaban los acopiadores que enviaban a los mercados mayoristas, el protagonismo de los productores en la comercialización era mínimo. Los últimos años quince años se caracterizan por la diferenciación de canales y destinos y es mayor el protagonismo mercantil de los productores. Algunos grandes productores comercian directamente con las Cadenas y se convirtieron en acopiadores para atender los compromisos con las Cadenas o dar salida a los plátanos de regular calidad, se asociaron y en contrato con la agroindustria emplazaron las “peladoras”. Recientemente, algunos pequeños productores, se han organizado y accedido a mercados institucionales y de la agroindustria. También se descubrió la importancia de los supermercados de barrio en las capitales, y los mayoristas han establecido vínculos directos con productores para tener seguridad en el abastecimiento de un plátano de calidad. Los acopiadores tradicionales, se han visto forzados a cambiar sus formas de negociación o conformarse con abastecer los canales tradicionales. La emergencia de los nuevos canales se dio sobre el supuesto de la calidad conllevando a transformaciones en la cosecha y postcosecha. El acceso a esos canales de comercialización es un factor de diferenciación.

1) Productores empresariales

Operan en una o varias fincas de su propiedad, de más de 20- 30 has, dedicadas al monocultivo y con aspectos del modelo urabeño (mayor frecuencia en fertilizaciones, fumigaciones y regularidad de las prácticas de manejo). Además de las fincas de su propiedad, pueden tomar fincas en arriendo. Casi siempre integran producción y comercialización, son productores-acopiadores que abastecen las Cadenas y las plazas mayoristas más especializadas, algunos se asociaron y crearon las “empresas comercializadoras” y las “peladoras”. Derivan las mejores rentabilidades, lo que les permite incursionar en una especie de producción concentrada, controlando los mercados de élite; en casos superan producciones de más de 100Ha. El principal margen de rentabilidad lo derivan de la comercialización

El origen de estos empresarios es diferenciado. No han persistido los “pioneros”, recientemente este sector se surtió con algunos aventajados comerciantes (P... y A...), por inversionistas Antioqueños de reciente incursión regional y unos contados profesionales de ambición e iniciativa.

Lo más tecnificadas las A., tienen mucha plata, socios de Proplat, dueños de prenderías, más de 300 cuadras, fumigan con avioneta, fertilizan. El mejor plátano va a las cadenas y las Zadas a Proplat, para es la comercializadora. Le compran a otra gente, Despachan turbadas diarias, tienen mucha finca" (RV: 7).

2) Grandes productores tecnificados

De producción menos concentrada. Operan en fincas propias, con plantaciones pocas veces superiores a las 20 Ha con las que garantizan regulares despachos semanales. De aceptable tecnificación (altas densidades de siembra, fertilizaciones frecuentes, regularidad en las prácticas culturales). Su principal actividad es la producción, no necesariamente incursionan en la comercialización, aunque algunos de estos productores se desempeñan como productores-acopiadores sin que el comercio sea su actividad principal. Producen muy buen plátano que no destinan a las Cadenas, pues prefieren orientarlo a las centrales mayoristas especializadas, a otros Supermercados y excepcionalmente a "agricultura de contrato". Su volumen representativo le otorga algún poder de negociación, que junto al destino de su producción, les garantiza rentabilidades aceptables. Se configura por antiguos productores cafeteros, muchos de ellos profesionales, que paulatinamente realizaron la reconversión productiva. Los predios son de su propiedad y manejan aceptables capitales propios. Dependen en buena medida de la producción platanera para su sobrevivencia. Conservan algunas áreas marginales en café. Son quienes definen una mayor vocación por la producción de plátano.

3) Grandes productores extensivos

En fincas propias de aceptable tamaño, 20-30Ha., con propensión a especializarse en plátano pero vacilantes en asumir los paquetes tecnificados (embolsan pero las fertilizaciones son esporádicas y las labores culturales son ocasionales). Operan procurando reducir a toda costa los costos de producción, alcanzan volúmenes importantes de producción pero de regular calidad, lo que los hace depender de acopiadores no calificados. Su rentabilidad no deriva de los logros en productividad y calidad, resulta de los bajos costos y las inversiones mínimas. No se afirman como productores de plátano, son proclives a cambiar a cultivos igualmente extensivos (yuca, pastos) e incluso al arriendo de sus propiedades. Se originan en viejos propietarios desmoralizados o en propietarios ausentistas.

4) Pequeños y medianos propietarios tecnificados

Con escasa disponibilidad de tierra y capital pero con predisposición a buenos manejos, regularizando las prácticas culturales más que el uso de insumos, garantizan una producción de calidad. Los bajos volúmenes los hace depender de los acopiadores o de su participación en alianzas. Su producción se destina a las centrales mayoristas especializadas y a formas de agricultura de contrato con pequeños supermercados y peladoras. Sus rentabilidades son menores, dada la escasa capacidad de negociación; la rentabilidad de los medianos es menor que la de los grandes tecnificados y la de los pequeños puede ser un tanto mayor dado

que participan directamente en la producción y no tienen iguales costos. Es un rubro decisivo pero no exclusivo de su subsistencia, pues en algunos casos reciben remesas o tienen otras formas de ingreso laboral. Muestran una más clara identidad como plataneros, y aunque se afirman paulatinamente mediante la mejora constante de las prácticas, su debilidad estriba en la carencia de experiencias en la gestión empresarial- comercial. Han surgido de los pequeños y medianos productores raizales, muchos de ellos con formación profesional y clara opción de permanencia en la región.

5) Pequeños productores no tecnificados

Con escaso acceso a la tierra y especialmente al capital. Como sobreviven principalmente de lo que les da la producción, tienen dificultad para acometer las transformaciones productivas de importancia. El plátano es tan sólo otro de los principales cultivos. Las prácticas culturales son ocasionales, las fertilizaciones esporádicas. Obtienen bajos volúmenes de producción, con calidad irregular, por lo que dependen de mercados irregulares, casi siempre destinados a surtir los mercados locales o regionales. Se originan en los pequeños productores del plan y principalmente los productores de cordillera.

6) Pequeños propietarios integrados a asociaciones y alianzas.

Los del proyecto producen 500Kg, tal vez 600-800Kg, pues manejan 100Tn. entre 300 productores (CA: 2).

Hasta hace poco tiempo correspondían al anterior tipo de productores, pero al involucrarse en proyectos gubernamentales de “Alianzas Productivas”, consiguieron participar de formas de agricultura de contrato, obtener asistencia técnica y participar de redes de productores que, al establecer referentes técnicos diferentes a los tradicionales, los ha llevado a iniciar recientemente procesos de tecnificación y especialización. Pese a la muestra de vocación y permanencia en el renglón, la consolidación de su tecnificación dependerá de la continuidad de aquellos programas, parte de la incertidumbre sobre su persistencia deriva del hecho de que una buena proporción de las organizaciones tuvo origen en proyectos de reforma agraria y atención a desplazados. Pero muchos de estos productores muestran una versatilidad técnica y gerencial sorprendente.

Mientras realizábamos este análisis recaímos en que en nuestras consideraciones no habíamos atribuido importancia a otro hecho que a lo largo de las indagaciones fue emergiendo: el origen y la condición sociocultural de los propietarios. Al respecto, encontramos cuatro hechos decisivos:

1) A pesar de encontrar productores típicamente campesinos (de origen rural y que dependían de la producción de los predios) también dentro de los pequeños productores existían muchos propietarios representativos de la “neo-ruralidad”; quiere decir, personas con escasos recursos de inversión pero con un representativo nivel educativo e importantes vivencias y empleos urbanos, para

quines la vida de campo y la producción rural, más que una forma de subsistencia era una opción de vida; para estos productores los recursos que derivan de la producción son importantes pero no exclusivos, pues los complementan con el desempeño de otros oficios o ayudas.

2) Entre los medianos propietarios, que tampoco en todos los casos dependían exclusivamente de los ingresos agrícolas, pero sí eran una parte relevante de sus gastos de subsistencia, un significativo número contaban con estudios profesionales -con poca representatividad de las profesiones agropecuarias- probablemente porque en muchos casos los predios eran heredados.

3) De otra parte entre los inversionistas dueños de las más grandes y tecnificadas explotaciones, la actividad platanera o agropecuaria era parte de las formas de diversificación de las inversiones, pero no la fuente principal de ingresos; la propiedad de los predios apuntaba a varios objetivos: diversificación de las inversiones, valorización de los predios y preservación de los lugares de recreación y descanso.

4) Existe sí un núcleo de empresarios plataneros, para los cuales la producción de plátano es la primordial fuente ingresos y mantienen la actividad en razón de las rentabilidades obtenidas, gracias a integrar producción, acopio, y en algunos casos transporte²⁸⁵.

5) Finalmente están los propietarios cafeteros desencantados y que subsisten con las inversiones en otras actividades, que mantienen sus propiedades pero no se afanan por hacerlas productivas, de manera que cultivan sus predios no intensivamente o muchas veces optan por arrendar. En el mismo nivel hay una serie de pequeños propietarios para los cuales la actividad productiva de los predios es apenas complementaria, pues la forma dominante en la obtención de ingresos son las ayudas familiares.

²⁸⁵ *“Los Ch tienen el transporte y comercialización de plátano para garantizar el retorno de sus camiones con fletes de otras producciones”*(SG:24).

Anexo H COSTOS Y RENTABILIDAD

1) Probabilidades de rentabilidad

Realizamos algunos ejercicios de caso sobre los costos y las rentabilidades del plátano. Como era predecible es muy amplia la variación en lo que se reporta como costos de producción y factores de rentabilidad, lo cual simplemente es denotativo de la diferenciación de productores:

Un productor eficiente tiene costo de \$260 kilo con rentabilidad según precio de venta de 145% (NG: 18). Si hoy vale producir un kilo \$380 los que están en \$230 están hechos. Pero los que están en \$230-250 son muy poquitos. Los precios se deprimieron porque la gente ni compra en las mayoristas (NG: 17).

Otras versiones, de dos productores cualificados, reportaban \$280 y \$290 costo de producción por kilo. Los factores de variabilidad en costo, se conectan inicialmente con la intensificación de fertilizaciones y fumigaciones, en las plantaciones más especializadas o con la intensificación de las labores en las explotaciones que dan más importancia a las prácticas y al uso de mano de obra; seguidamente la variación depende de si en los costos se reporta el reconocimiento a las prestaciones, pago de impuestos y la depreciación de equipos. Pero un factor decisivo deriva de un hecho histórico en el manejo de las plantaciones, en efecto las productividades que estas reportaban, tanto por peso del racimo como por productividad por ha, eran muy disímiles. Se varió en pesos/racimo de 11 k a 17 k, y productividades ha de 8.7Tn./Ha./ año, 11Tn./Ha./año, 20Tn./Ha./año. Las productividades inciden en diluir los costos de producción por kilo, de ahí esa varianza en los costos.

2) Costos de producción: caso de la finca M.

Accidentalmente, una productora, de profesión contadora, nos lego apuntes económicos sobre su plantación.

Junio del 2008, finca M, vereda la Ceiba, municipio de Montenegro. 16 fanegas que reportan “producción de la mejor calidad”, en el contexto de un mercado de “competencia perfecta”. Producción mensual: 8951 k/mes. Inversiones mensuales: \$\$2.619.868. Ventas de plátano mensual: \$3.819.200. Costo de producción kilo de plátano: \$292.69. Precio de venta promedio anual: \$426. Estimado sobre la inversión en capital variable, reporta una rentabilidad del 68.7%, sin estimar el alto costo de la tierra y la inversión en plantaciones e instalaciones, aunque se prevé la depreciación de equipos, no hay estimativos de costos financieros.

Con tales estimativos la composición de los costos de producción fue la siguiente:

Tabla 11. Caso representativo: composición costos de producción finca platanera

Mano de obra	Abonos e insumos	Impuestos y servicios públicos
45.8%*	42.22.%**	11.98%***

* Pago de jornal semanal y prestación a uno de los operarios.

** Principalmente abonos y embolse.

*** Servicios públicos e impuesto predial.

Fuente: LG. Estudio de caso, finca M.
Vereda la Ceiba, Montenegro.

Al cotejar otras 2 experiencias, se concluyó que para fincas tecnificadas de nivel medio, el anterior caso puede ser representativo.

Costos de mano de obra en plátano es 40-45% (EH: 13)

3). Rentabilidad actual.

En general, actualmente se admite que el cultivo puede ser rentable y que es una alternativa económica, pese a la incertidumbre representada por vendavales y oscilación de precios.

Es rentable, mamá vive de eso, como \$1'800.000 libras. No cambiaría a otra cosa, porque no conozco como se maneja (LG: 18).

Los productores más comprometidos en producir plátano, pequeños o medianos, lo entrevén como rentable, que deja excedentes sobre los costos de producción.

El plátano da buen margen de rentabilidad sabiéndolo llevar (DP: 7).

Tengo 6 cuerdas, es muy rentable. Tengo costos de contabilidad, el año pasado el costo de producción fue de \$180-200 kilo y vendí a \$460. La rentabilidad es alta, sin incluir predial (LFA: 6-7).

La obtención de rentabilidad se conecta con 3 factores: a) la productividad por unidad de área y la calidad de la producción, resultado de los cuidados especiales en el manejo de las plantaciones; b) la posibilidad de acceder a canales de comercialización especializados, es decir de la capacidad gerencial y organizativa de los propietarios; c) la probabilidad de reducir costos de producción mediante el control y supervisión de la mano de la obra, con menos jornales y aplicando los insumos estrictamente justificados y adquiridos a los menores costos.