

Distr.  
RESTRINGIDA  
LC/R.1504  
18 de abril de 1995  
ORIGINAL: ESPAÑOL

---

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

## EL MERCADO MUNDIAL DEL BANANO\*

\* Este documento fue preparado por la señora M. Angélica Larach, ex-funcionaria de la UNCTAD, para la División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento de la CEPAL.

La CEPAL agradece a la UNCTAD las facilidades otorgadas para la publicación de este documento.

Las opiniones expresadas en este trabajo, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de la exclusiva responsabilidad de su autora y pueden no coincidir con las de la Organización.

## ÍNDICE

	<u>Página</u>
INTRODUCCIÓN .....	1
I. OFERTA .....	3
A. CARACTERÍSTICAS DE LA OFERTA .....	3
B. PRODUCCIÓN .....	3
II. DEMANDA .....	9
III. PRECIO .....	17
IV. ESTRUCTURA DEL COMERCIO MUNDIAL Y FUENTES DE EXPORTACIÓN .....	23
A. AMÉRICA LATINA .....	28
B. GRUPO DE ESTADOS DE ÁFRICA, EL CARIBE Y EL PACÍFICO (GRUPO ACP) .....	32
1. Islas de Barlovento y otros países del Caribe .....	33
2. Países de África y del Pacífico .....	35
V. EL ROL DE LAS TRANSNACIONALES .....	37
VI. EL MERCADO EUROPEO .....	45
A. ANTIGUO RÉGIMEN COMUNITARIO .....	46
B. NUEVO RÉGIMEN COMUNITARIO .....	47
C. ACUERDO EN MARRAKECH .....	51
D. REACCIONES AL ACUERDO .....	53
VII. RESUMEN, PERSPECTIVAS Y CONCLUSIONES .....	57
BIBLIOGRAFÍA .....	65

## INTRODUCCIÓN

El objetivo del estudio es dar una visión de lo que está aconteciendo actualmente en el mercado mundial del banano luego de haberse puesto en vigencia el nuevo ordenamiento de la Unión Europea, el 1° de julio de 1993.

Sin embargo, antes de comenzar a examinar el nuevo régimen comunitario, sus repercusiones y las perspectivas de este mercado, se comienza con un capítulo dedicado a revisar las características de la oferta, la producción y fuentes de exportación. Un segundo capítulo se dedica a examinar los principales factores que determinan el nivel de consumo de banano; luego se sigue con una sección dedicada al precio. Dada la importancia del papel que juegan las transnacionales en este mercado una sección se dedica a examinar su rol. En el siguiente capítulo se revisan las distintas políticas nacionales que regían en cada país de la Comunidad Europea, el nuevo régimen comunitario y el acuerdo logrado en Marrakech. Por último se presenta un resumen, las conclusiones y las perspectivas del mercado.

Para efectos del estudio, a menos que se indique lo contrario, se entiende que la región latinoamericana está integrada por los países centroamericanos, Colombia y Ecuador. Los países del Caribe pasan a formar parte del Grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico (ACP).



## I. OFERTA

### A. CARACTERÍSTICAS DE LA OFERTA

La oferta exportable se mueve en gran medida por la influencia de factores ya sea de origen agrícola como climáticos, influyendo ambos en la determinación del precio. Dado que el árbol del banano crece en climas tropicales donde son frecuentes los huracanes, tormentas, excesivo calor o humedad, hacen a la cosecha vulnerable tanto a pérdidas como enfermedades. Pero como sólo un quinto de la producción mundial es exportada y se cuenta con un amplio número de productores, la escasez de oferta aparece sólo por cortos períodos. Así es posible contar con un buen margen de ajuste entre la oferta y la demanda reduciendo las posibles desviaciones de la oferta.

La planta del banano se caracteriza por ser de un rápido crecimiento, alto cultivo en un período de un año como máximo y donde en promedio la planta debiera ser replantada cada tres años, que dependiendo de su cuidado puede ser extendido. El rendimiento por planta cultivada varía ampliamente de una región productora a otra, moviéndose en un rango del orden de entre los 10 a 50 kilos indicando en ciertos centros la alta productividad de la planta. La variabilidad de los rendimientos alcanzados por las distintas zonas productivas, dependen del logro de las economías de escala, de los sistemas de riego utilizados, del tipo de planta que se cultiva, así como del uso de fertilizantes y productos químicos que se utilizan.

### B. PRODUCCIÓN

En 1993, la producción mundial de banano alcanzó un volumen récord de 50.1 millón de toneladas, penetrando sólo al mercado de exportación 10.7 millones, un 21%. En el mismo año, el 82% de la producción mundial se repartió muy cercana a la equidad entre la región de América Latina y la región asiática. Ambas regiones se asemejan en que los principales productores, Brasil e India, con participaciones de un 11.5% y 14.4% de la producción mundial respectivamente, no mantienen la misma importancia como exportadores. Sus producciones se consumen casi en su totalidad internamente —India exportó el 9% de su producción y Brasil ha mantenido el 1.6% en los tres últimos años—, pero también es en sus regiones donde se encuentran los principales exportadores. Ecuador es el primer exportador mundial y cubre el 30% de las exportaciones de su región; Filipinas es el segundo en importancia y exporta el 93% de su zona.

A nivel regional, América Latina domina la producción y la comercialización mundial de banano. En los años noventa el 42% de la producción mundial y sobre las tres cuartas partes en la comercialización fue proporcionada por la región. En 1992, la zona comercializó el 79% de las ventas

mundiales, adjudicándose Ecuador el 21%, Colombia el 13% y Costa Rica, Honduras y Guatemala el 26% del comercio mundial. Estos tres países centroamericanos participaron con más de ocho veces la comercialización de la región africana y casi cuatro veces la asiática.

Los costos de producción en cada país de las distintas zonas productoras, difieren en forma considerable por las diferentes modalidades de explotación de las tierras cultivables a las que se suman las condiciones climatológicas naturales propias de que el país productor goza. Los cambios tecnológicos que algunos productores han ido introduciendo para lograr abastecer en forma más eficiente al mercado bananero han hecho no sólo disminuir los costos de producción, sino también aumentar los rendimientos. Las inversiones que se han llevado a cabo en las décadas pasadas, haciendo un uso más eficiente de los recursos, comenzaron en la región de América Latina, específicamente en América Central, capacitándola en el logro de aumentar el potencial de producción.

Es en Centroamérica donde se han logrado los más altos rendimientos por hectárea. Esto ha significado que en estos países, sumados Colombia y Ecuador, se logren productividades más altas que en otras zonas productoras, aventajándolos competitivamente frente a sus competidores. Estos países se caracterizan por un cultivo en grandes extensiones de plantación, haciendo a la oferta de esta región más competitiva que la caribeña. Las plantaciones en la zona dólar<sup>1</sup> se diferencian de las Islas de Barlovento (Windward Islands)<sup>2</sup> por ser las primeras de más de 5 000 hectáreas, en tanto las segundas no sobrepasan la hectárea.

Sumado a un cultivo en gran escala y con buenos sistemas de irrigación y drenaje, los países centroamericanos cuentan con una buena infraestructura de producción, la que se complementa con aplicaciones de fertilizantes y con un cuidadoso control de las enfermedades, tan presentes en esta fruta.

En contraste con la región de América Latina, en la región del Caribe el cultivo bananero se produce en pequeñas extensiones de tierra, con un pobre uso de tecnologías avanzadas y con altos porcentajes de captación de mano de obra. Esto, unido a tierras poco apropiadas para el cultivo y a los frecuentes accidentes climatológicos, característica propia de la región, hace encarecer la oferta exportable. Bajo tal situación los países del Caribe se sienten impedidos de obtener economías de escala y de bajar sus costos productivos a un nivel que los haga competitivos a los países latinoamericanos, los que además cuentan con mano de obra y tierras a menores costos que los productores caribeños. Esta situación les impide, por mucho que se esfuercen en mejorar sus productividades, alcanzar los niveles de costos de los países productores de Centroamérica, Colombia y Ecuador.

Un ejemplo es Dominica, que se caracteriza por ser una zona muy montañosa, con dificultad para encontrar tierras planas aptas para el cultivo, que sumado a la falta de infraestructura carretera y su fuerte exposición a catástrofes naturales, le impiden producir eficientemente. Cerca de un 30% de las tierras es apto para la agricultura y dependiente de este único cultivo, donde el 87% de las toneladas producidas va destinado a la exportación. En la isla, alrededor del 50% de la población participa, directa o indirectamente, de la producción de la fruta, en tierras que no sobrepasan las 10 hectáreas y en las que sobre un 70% los productores cultivan la fruta en menos de un acre.

---

<sup>1</sup> Para efectos del estudio se entiende que los países que integran la zona dólar son los países centroamericanos, Colombia y Ecuador.

<sup>2</sup> Las Islas de Barlovento son: Dominica, Granada, Santa Lucía y San Vicente y las Granadinas.

Pero, pese a estas características, Dominica goza de ser uno de los proveedores de banano beneficiado por la Convención de Lomé, convenio que le garantiza un acceso preferencial al mercado comunitario, asegurándose que su producción sea vendida principalmente al Reino Unido e Italia.

Sin embargo, la oferta de la fruta desde las Islas de Barlovento al mercado británico no siempre logra ser una oferta segura. Los esquemas de transporte son con frecuencia interrumpidos al ser afectados en forma sorpresiva por los desvastes climatológicos. Ante esto, son los productores de la zona dólar los que se podrían beneficiar si logran cubrir los déficit bananeros de las Islas. Este hecho muy común en la región, ha nuevamente sucedido en los primeros días de septiembre de 1994, donde las tormentas destrozaron los cultivos bananeros, afectando especialmente al primer exportador de las Islas, Santa Lucía. Aun cuando las islas gozan de una rápida recuperación de sus cosechas, los estragos que el clima les provoca, son cuantiosos.

La alta dependencia del comercio bananero los ha llevado a tomar conciencia del peligro de continuar siendo menos competitivas en este mercado que sus vecinos, los productores de la zona dólar, y que su libre entrada a su principal comprador, el Reino Unido, puede debilitarse en el futuro. La búsqueda de una mejor posición de sus economías las está llevando a buscar medios para diversificar su producción agrícola con miras a reducir tal dependencia, dado que las inversiones necesarias para acceder a una topografía adecuada al cultivo bananero las induciría a elevar aún más los costos unitarios de tal cultivo.

Dado el pequeño tamaño de las economías isleñas la dependencia de una forma u otra está presente. Granada y San Vicente y las Granadinas han mostrado una tendencia al aumento de ésta; en Dominica y Santa Lucía la dependencia ha disminuido. Aun cuando en Granada, en 1991, se presenta un leve aumento en la participación de las exportaciones de banano respecto al total exportado por el país, ésta no supera la obtenida en 1985 que ya mostraba una baja subordinación. En esta isla la agricultura es la principal fuente de empleo y de divisas, pero el turismo ha estado creciendo rápidamente y es, hoy en día, el segundo sector de importancia en la economía de la isla.

Cuadro 1

## GRADO DE DEPENDENCIA

(Porcentajes)

	Dominica			Granada			Santa Lucía			San Vicente y las Granadinas		
	1985	1990	1991	1985	1990	1991	1985	1990	1991	1985	1990	1991
Exp. bananas/exp. total	50.00	57.20	55.70	18.20	16.50	17.40	57.70	58.30	54.50	45.00	47.20	51.10
Exp. bananas/PIB	14.70	18.30	17.00	4.20	2.10	1.90	18.00	25.20	17.30	18.00	20.50	19.00

Fuente: Elaborado sobre la base de UNCTAD, UNCTAD Commodity Yearbook, Nueva York; y Handbook of International Trade and Development Statistics, Nueva York.

Los huracanes de 1980 y 1988 que azotaron a Jamaica provocaron enormes disminuciones en la producción exportable. El nivel alcanzado en el volumen exportable de 1993 está muy por debajo de los niveles obtenidos en la década de los sesenta, de 150 mil toneladas en promedio. Sin embargo, el nivel de producción alcanzado en 1993 ha sido logrado con una menor superficie de plantación, pero con una más alta productividad. En la actualidad tres grandes plantaciones producen cerca de las tres cuartas partes del banano de exportación. El aumento de los rendimientos desde el último huracán ha aumentado de un promedio de tres toneladas de exportación por hectárea a nueve, en la actualidad.

Jamaica, a diferencia de otros Estados caribeños exportadores de la fruta, ha logrado encontrar otros caminos alternativos que le reporten entradas de divisas más seguras que sus principales productos de exportación, bauxita, banana y azúcar. El turismo está siendo un camino como fuente importante de entrada de divisas en su economía. Esta alternativa le está reportando unos 600 millones de dólares por año y aun cuando la competencia es alta, no se ha vacilado en invertir en mejorar la infraestructura a fin de alcanzar un nivel más acorde con sus competidores.

Sin embargo, cultivos alternativos o mejoras en la productividad del cultivo actual, no producen resultado inmediato. La tarea por delante no es fácil, pues los isleños conocen muy bien el cultivo bananero y los beneficios que este comercio protegido les reporta. El contar con un mercado seguro, frente a la incertidumbre de encontrar nuevos compradores para nuevos cultivos, los ha mantenido hasta ahora pasivos. Hoy, conscientes de que la situación del mercado puede cambiar, están en la búsqueda de programas de financiamiento en los propios países de la Unión, para mejorar la calidad de la fruta, reducir los costos de producción en el corto plazo y aumentar la eficiencia.

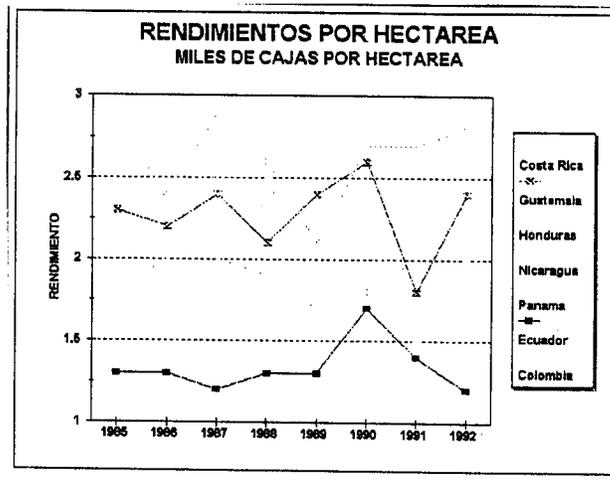
La actitud un tanto indiferente a la diversificación de la producción, en parte, se debe a las limitadas oportunidades de actividades económicas alternativas, a la seguridad de oferta de empleo y de regulares ingresos que la actividad bananera ofrece, y al temor a no encontrar productos tan lucrativos como el banano. Pero esta actitud debiera ser modificada, aun cuando continúe la intervención en el mercado. Según fuentes oficiales, la industria bananera en las Islas de Barlovento compromete más de un 30% de la mano de obra laboral en la producción de la fruta (en Jamaica un 12% y en Belice un 2%), mano de obra que directa e indirectamente está relacionada a la actividad de la fruta.

Pero el cambio a una menor dependencia de este comercio, requiere de un apoyo de las autoridades de gobierno, que asegure un marco macroeconómico que incentive a los agricultores ofreciéndoles acceso a los mercados para sus nuevas cosechas, servicios técnicos y una infraestructura básica adecuada que les garantice obtener un standard de vida similar o mejor al actual.

Los diferentes costos y calidades de banano ofrecidas en el mercado internacional hacen que este producto no sea homogéneo, el que es ofrecido a precios diferenciados. Según estudios de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), la diferencia de costos entre la fruta producida en la zona dólar y la obtenida en los países ACP y en la propia Comunidad, puede alcanzar una magnitud de un 100% en valor fob. Los más altos rendimientos se han logrado en los países de Centroamérica. Panamá obtuvo en 1992 un rendimiento de 2.8 mil cajas por hectárea, Costa Rica 2.5 y Guatemala 2.4.

Ejemplos de la amplitud de los rendimientos logrados en algunos países o región productora se puede mencionar al grupo de países ACP que en promedio obtienen unas 25 toneladas por hectárea, Ecuador entre 25 a 30, Jamaica alrededor de las 45 y Costa Rica y Panamá entre 50 y 60 toneladas por hectárea.

Gráfico 1



**Fuente:** Elaborado sobre la base de Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB), "Programa de comercio e integración"; Anuario de estadísticas bananeras, 1981-1990; e Informe UPEB, varios números.

Pero los esfuerzos logrados por ofrecer un producto de mejor calidad y a más bajo precio, dado los menores costos unitarios de producción obtenidos por los productores de América Latina, han comenzado a resentirse, comprometiéndose la estabilidad económica y social de estos países. Un caso es Ecuador, que emplea alrededor de un 15% de la mano de obra, directa e indirectamente, en la producción bananera. La dependencia de los ingresos por un elevado número de familias dedicadas al cultivo de más de 130 mil hectáreas de plantaciones de banano, manejadas por 7 000 pequeños y medianos productores y sólo 20 grandes, puede peligrar si el país no logra colocar los excedentes de los volúmenes de exportación en otros países distintos a los miembros de la Unión Europea.

Desde fines de los años ochenta, el área sembrada para exportación ha estado aumentando. La producción de banano creció moderadamente si se la compara con los años previos. Sin embargo, la adversa situación del mercado internacional de la fruta, ha neutralizado parte de las recientes inversiones y nuevas tierras en el área. Pese a los esfuerzos que Ecuador ha hecho por encontrar otros destinos para sus exportaciones de banano, ya ha debido reducir, en 1993, en cerca de 30 mil hectáreas sus tierras a este cultivo, reduciendo el empleo de mano de obra y contrayendo elevadas pérdidas. No obstante la disminución del área plantada, la producción no disminuyó en ese período. En sus perspectivas está el continuar erradicando las superficies de cultivo secundario que contribuyen en menor medida a la oferta exportable. Mientras tanto ha podido colocar el excedente exportable, no absorbido por la Comunidad, en otros mercados, tales como en países de Asia y Oriente Medio.

En Costa Rica la superficie destinada a su principal cultivo, el banano, cubre el 1% de las tierras explotadas del país, las que dan trabajo a un 25% de la población. Aun cuando no se han descuidado otros cultivos alternativos de exportación, como el mango y las piñas, la superficie de cultivo bananero ha ido aumentando desde 1990 a la fecha. Sin embargo, se piensa que estos nuevos cultivos deberían ser eliminados, pero el país goza de ventajas comparativas y de todos los elementos que el cultivo del banano

exige. Tales condiciones ponen en duda si la eliminación de las tierras suplementarias, que han estado en aumento últimamente, sea la mejor elección. Esto los ha llevado a buscar otros mercados donde colocar la fruta.

En Côte d'Ivoire y Camerún, el banano no es el principal producto del cual dependen sus economías; sin embargo el derrumbe de ella los llevaría a una tragedia económica. La explotación del banano representa para el primer país 10 mil empleos directos con una producción en 1993 de 187 mil toneladas, y para el segundo 33 mil empleos directos e indirectos, los que produjeron las 100 mil toneladas. Estos países más Cabo Verde y Somalia han recibido recientemente una asistencia especial por un monto de 200 millones de unidades monetarias europeas (ECU) dada por la Unión Europea, aun con la negativa expresa de Alemania, que apunta a ayudarlos en la mejora de la calidad de la producción bananera, distribución y comercialización (Courier de Bruxelles, julio de 1994).

El cultivo bananero en Côte d'Ivoire se realiza en pequeñas superficies localizadas en colinas de difícil acceso, lo que impide el uso de un sistema funicular. El elevado costo requerido para que un sistema de este tipo sea implantado le es prohibitivo dado las condiciones económicas del país, por lo cual la fruta es transportada en camiones acondicionados. Sin embargo, se han estado invirtiendo en mejoras del sistema de irrigación y drenaje en las plantaciones, cuyos resultados han sido favorables. Los rendimientos por hectárea han aumentado de 27 a 35 toneladas en el período comprendido en los últimos cinco años.

En Filipinas, la actividad agrícola absorbe un 50% de la mano de obra económicamente activa y está muy ligado a la producción del banano, fruta que ocupa el segundo lugar de los productos agrícolas, después del coco, y el primero entre las frutas, seguido por la piña y el mango. Aun cuando la producción de banano se ubica en el cuarto lugar entre los principales productores mundiales, ésta ha ido en constante disminución desde comienzos del segundo quinquenio de los ochenta. No obstante, el porcentaje de la producción exportada ha aumentado de un 21% a 27% de 1987 a 1992, respectivamente.

El grupo de islas dedica más de 300 mil hectáreas al cultivo del banano, ubicadas en distintas localidades a lo largo de todo el país. Sin embargo, las áreas de producción exportable se localizan en zonas menos expuestas a tifones, con un clima apto para la producción, generando sobre los 30 mil puestos directos y seis veces más en indirectos. La producción para consumo interno está en manos de grupos familiares, en tanto que la de exportación se reparte entre 23 empresas productoras, las que por ley nacional tienen un máximo de expansión. Entre las principales se cuenta con Del Monte, Stanfilco Group (Dole Filipinas) y Tadeco (Chiquita).

Los productores comunitarios, Martinica y Guadalupe, producen una banana de alto costo, ligado principalmente al costo de la mano de obra. En Martinica, siendo el turismo la primera actividad económica de la isla, la industria bananera es una actividad indispensable como generador de empleo. La producción supera actualmente las 200 mil toneladas en una superficie sobre las 8 mil hectáreas, generando más de 6 mil empleos directos.

En Guadalupe, la producción es menor a Martinica, de alrededor de 150 mil toneladas, pero ha ido en constante aumento. El costo de la mano de obra también se caracteriza por ser elevado y garantiza los ingresos de más de 5 000 obreros y de 1 200 familias que laboran en una superficie que supera las 6 000 hectáreas.

## II. DEMANDA

El banano es una fruta de fácil aceptación entre los consumidores. Su consumo depende principalmente de los gustos de ellos, de las costumbres, de su costo (el precio del fruto respecto al ingreso del consumidor, y del precio respecto a los frutos sustitutos más cercanos) y del tipo de cambio. El crecimiento demográfico y la edad del consumidor son factores que influyen en los tipos de fruta que se consumen. Diferentes encuestas demuestran que cuanto más avanzada sea la edad o más infantil sea ésta, el consumo de fruta, ya sea procesada o fresca, aumenta. Pero el banano cuenta con una particularidad que lo distingue de otras frutas y es que mantiene siempre su mismo sabor, característica que lo coloca en una posición aventajada.

Principalmente en los países industrializados cada día es más visible la tendencia a consumir productos de fácil elaboración y de un contenido dietético equilibrado. El valor nutritivo del banano es notable, llegando a constituir un componente integrante en la alimentación de muchos países del mundo por su valor vitamínico, carbohidrático, potásico y de calcio.

La característica de no homogeneidad de la fruta hace que ésta llegue a los mercados de consumo con distintos atributos y por lo tanto a precios diferenciados, haciéndola muy competitiva. Este factor, junto con la diferencia de acceso a los mercados, abiertos o regulados, condicionan los niveles de consumo de los habitantes. La carencia de fuertes variaciones estacionales hace observar leves incrementos de demanda en ciertos meses del año, así como disminuciones de la misma, en otros.

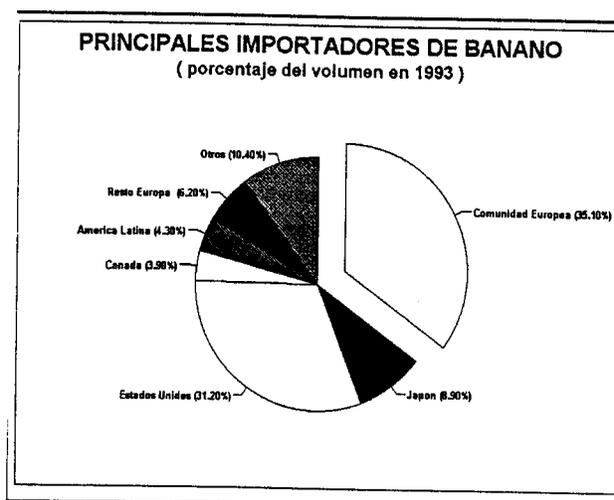
Aun cuando se dice que son los países desarrollados los mayores consumidores de banano, no se puede olvidar a los mismos países productores donde el consumo de esta fruta es notable. Sobre un 80% de la producción mundial es consumida en el lugar de origen. En la región de Africa se encuentra a millones de habitantes para los cuales el banano es un alimento de sobrevivencia. Se estima que su consumo alcanza los 250 kilos por año.

De la producción exportable, los principales mercados de destino, llamados mercados tradicionales, son por orden de importancia: el mercado de la Comunidad Económica Europea (CEE), los Estados Unidos, Japón y países de la Europa Occidental no comunitaria. Cada uno de estos destinos es abastecido por una región identificable. Así, América Latina abastece principalmente a los Estados Unidos y países de Europa Occidental; la región asiática, específicamente Filipinas y la provincia china de Taiwán, a Japón; las colonias europeas en el Caribe, África y el Pacífico, denominados países ACP, abastecen preferentemente a los países de la Comunidad Europea; y los departamentos y provincias de ultramar, miembros de la CEE, a la misma Comunidad: desde Martinica y Guadalupe a Francia, desde las Islas Canarias a España y desde Madeira a Portugal.

En 1993 el 88% del volumen de importación de la fruta del banano fue adquirida por los países desarrollados, repartiéndose esta tajada del mercado en porciones casi iguales entre la Comunidad

Europea (35%) y el mercado norteamericano (31%). La región asiática adquirió el 7.6% del mercado, donde Japón importó un 8.9% del volumen mundial y un 73% de la compras desde su región. Canadá y la región latinoamericana importaron un 3.9% y 4.3%, respectivamente. Cabe mencionar que el 94% de las compras de América Latina son importaciones de Argentina (48%), Chile (31%) y Uruguay (15%).

Gráfico 2



Fuente: Elaborado sobre la base de estadísticas de la FAO.

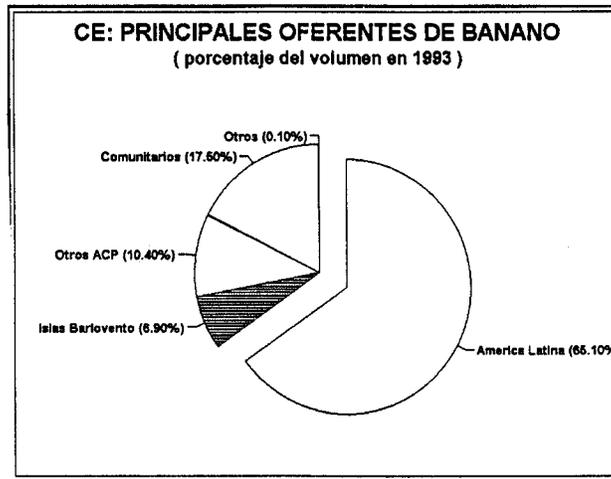
En los primeros años de los noventa, los países industriales captaron, en promedio, un 91% del volumen de las importaciones mundiales, y de éstos la Comunidad Económica Europea es el grupo de países consumidores que se adjudica una media sobre un 37% de este volumen, indicando ser un buen mercado consumidor de la fruta con un elevado porcentaje de procedencia desde los países de América Latina: 61% en 1990 y 65% en 1993. Alemania ha importado en promedio un 35% de la importación de la Comunidad, en el período 1990-1993, la que en término medio arriba en un 56% desde los países de la zona dólar.

La Comunidad Europea centró su consumo en 11.4 kilos por habitante en 1992. Las ventas hacia la Comunidad continuaron, no expresándose una llegada a un punto máximo de saturación en el consumo. La adhesión de mayores consumidores se explica en parte por la mayor conciencia de ellos por los valores vitamínicos de los productos, por consumir alimentos naturales y por los menores precios de esta fruta frente a sus sustitutos más cercanos. Por otra parte, el mercado bananero por la propia naturaleza del producto exige un mercado muy bien organizado. La eficaz distribución en los mercados compradores ha ayudado a aumentar el consumo de la fruta, consumo que podría seguir en aumento dado las perspectivas de ampliación de la Unión Europea en 1995 y a que reforzaran la tendencia de esta preferencia. A modo de ejemplo, en un lapso de dos años Bélgica-Luxemburgo ha aumentado el consumo per cápita en 7.90 kilos y los Países Bajos en 4 kilos.

Bélgica-Luxemburgo se destacó por ser el país con el mayor consumo per cápita de la Comunidad. Los 23.9 kilos que cada ciudadano consumió en 1992, provinieron en más de un 95% de los productores

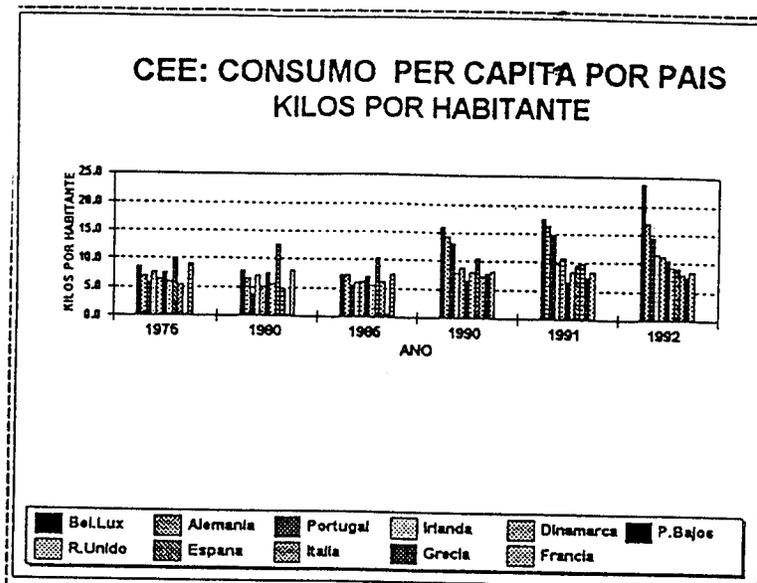
de la zona dólar, sin variar la tendencia que sus abastecedores mantuvieron en la década pasada. Con una cierta distancia le siguen Suecia con 18.7, Alemania con 16.9, Austria con 15.3 y Estados Unidos con 12.4 kilos por habitante.

Gráfico 3



Fuente: Elaborado sobre la base de estadísticas de la FAO.

Gráfico 4



Fuente: Elaborado sobre la base de estadísticas de la FAO.

En Francia, que es uno de los países más opuestos a la liberalización de este mercado y se mantiene firme en continuar con el nuevo ordenamiento comunitario, no se destaca por ser ésta una de sus frutas más apetecidas, siendo aventajada por las manzanas y las naranjas. Su consumo per cápita fue en 1992 la mitad del consumo por habitante de Alemania: 8.7 y 16.9 respectivamente. Su abastecimiento proviene en un porcentaje por sobre el 60% desde Guadalupe y Martinica y en promedio en un 35% desde Côte d'Ivoire y Camerún. En 1993, sin embargo, el abastecimiento de banano de sus fuentes tradicionales se repartió en un 45% y 46% respectivamente.

Una mayor demanda de todas las economías en transición de la Europa Oriental y de la ex Unión Soviética no se visualiza a corto plazo, debido a los problemas financieros que sus economías presentan ante el proceso de ajuste de sus regímenes de planificación central a unas de mercado libre. Las ventas aún son escasas, pero en algunos de estos países ya se están registrando notables incrementos. Para los productores de la zona dólar es de vital importancia el lograr cautivar estos mercados y colocar sus excedentes de oferta en ellos. Esta alternativa de ser viable, los aliviaría en su lucha por acceder a nuevos mercados, dado que el nivel de consumo es muy bajo y por ende con un potencial enorme de consumo.

Algunos países que han mostrado aumentos en su consumo son: Bulgaria que ha tenido un crecimiento promedio anual de las importaciones de un 77% en el período 1990-93, Rumania un 73% y Hungría un 21%. Tales aumentos han alzado el consumo per cápita en 1.4 kilos, 0.8 kilos y 2.5 kilos en el mismo período y en cada país respectivamente. Cabe destacar que estos países son abastecidos por los productores de la zona dólar mayoritariamente. Específicamente en Hungría un 97% de sus importaciones provino de esa región en 1993.

La reciente liberalización de los regímenes de importación del comercio del banano en países como Turquía y República de Corea, mostrando un estilo eficiente de impulsar el comercio, nos lleva a pensar que éstos son mercados potenciales a los cuales los productores de la zona dólar debieran tratar de acceder. El acceso a estos nuevos mercados y el consiguiente fomento del consumo en ellos, crea expectativas de nuevos horizontes. Estos nuevos horizontes ya comenzaron a visualizarse para el principal exportador mundial de la fruta.

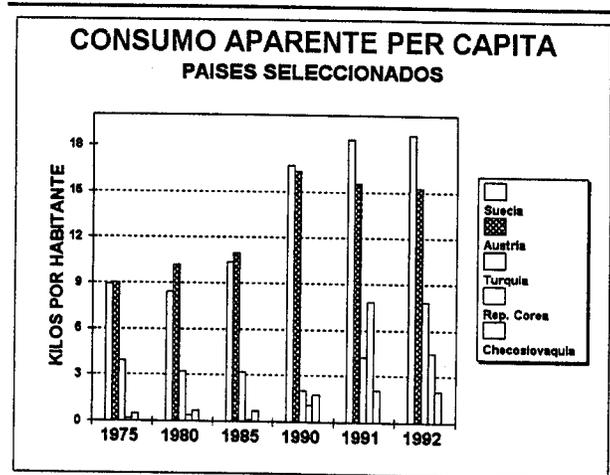
La República de Corea sólo en dos años, 1990-1992, incrementó su volumen de importación en un 180%, acrecentando así el consumo per cápita en ese período en 3.4 kilos. La República Checa es otro país que merece destacarse por su notable participación en el mercado durante los primeros años de los noventa. Su volumen de importación creció en un 197%, elevando el consumo por habitante en 5.8 kilos. El volumen de importación de Turquía reveló, en el mismo período, un aumento de 124% en las toneladas y de medio kilo en el consumo per cápita. En un muy corto plazo, estos tres países han pasado a formar parte de los principales importadores de banano.

De las importaciones totales de fruta que entran a Japón, el banano es la fruta principal de transacción, absorbiendo el 54% en 1992, seguido por la importación de piñas con el 9.1%. En 1992, 16 países demandaron el 89% del volumen mundial de banano, contribuyendo Japón con el 7.5% de ésta y ocupando el tercer lugar entre los principales importadores. Japón es sólo superado por los Estados Unidos y Alemania.

Japón ha sido abastecido tradicionalmente por Filipinas. A comienzos de los años ochenta este país le suministraba el 90% de sus importaciones bananeras; hoy este suministro ha disminuido a un 70%, dado que ha abierto sus puertas a otros oferentes. En 1993, Ecuador le proporcionó el 17%, en contraste con el 0.3% a comienzos de la década pasada. China, que es el tercer oferente, en la actualidad lo

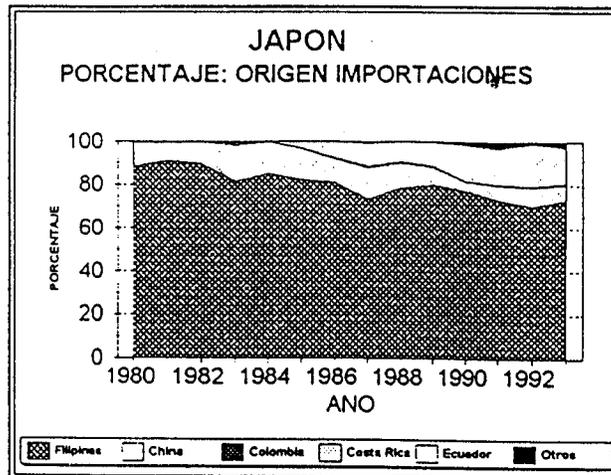
abastece con el 7%. Sin embargo, se avecina un nuevo competidor, Indonesia. La empresa Global Agronusa Indonesia ha firmado un contrato con una empresa japonesa por diez años, a fin de abastecer al país asiático.

Gráfico 5



Fuente: Elaborado sobre la base de estadísticas de la FAO.

Gráfico 6



Fuente: Elaborado sobre la base de estadísticas de la FAO.

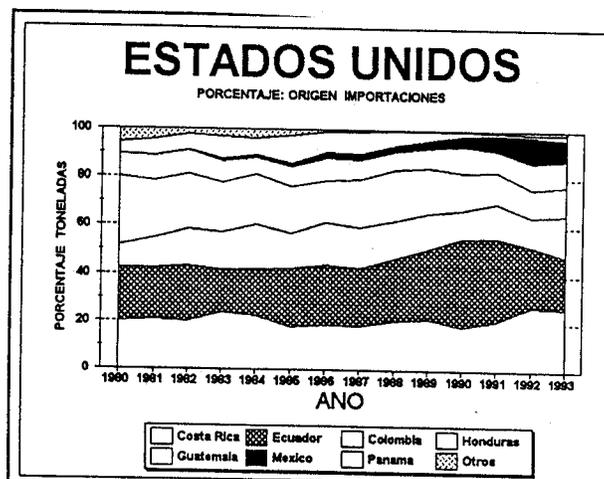
El consumo per cápita de Japón se ha mantenido, en los primeros años de esta década, en un promedio de 6.3 kilos. No es el principal país consumidor por habitante de la fruta, pero se encuentra

entre los 12 primeros. Su población se distingue por ser muy conservadora en el consumo de ella y entre las marcas de banano compradas de preferencia se encuentran Chiquita, Del Monte, Dole y Suminote.

Las importaciones de banano no han mantenido la misma tasa de crecimiento que otras frutas frescas. Aun cuando el tonelaje de importación de uvas de mesa, mangos y papayas se encuentran a una buena distancia del volumen de importación del banano, estas tres frutas han mostrado en los últimos años crecimientos constantes en la importación. El consumidor japonés está cambiando sus preferencias hacia otro tipo de fruta, y está otorgando mayor atención a las frutas que se producen internamente, aumentando la competencia en el mercado frutero nacional y distribuyendo así el gasto con las que compiten con el banano.

En los Estados Unidos el banano es una fruta muy difundida y según analistas su consumo está muy ligado a su precio y al crecimiento de la población. Al igual que otros países desarrollados, el consumo de fruta fresca y en el caso puntual el de banano, aumenta con la edad del consumidor. El país cuenta con un abastecimiento casi ininterrumpido durante el transcurso de todo el año y sus oferentes son todos productores de la zona dólar. En 1993 el origen de la fruta provino principalmente de Costa Rica en un 26.3%, de Ecuador en un 21.7%, de Colombia en un 17%, de Honduras en un 12% y de Guatemala en un 11%. La participación de las importaciones desde México no ha logrado alcanzar los niveles de otros productores centroamericanos —en 1993 ésta alcanzó un 8.8%. Pero no sería de extrañar que su cercanía y su integración al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), sean factores que comiencen a pesar en un futuro cercano. De existir una discontinuidad en el abastecimiento, ésta depende básicamente de lo acontecido en estas zonas productoras.

Gráfico 7



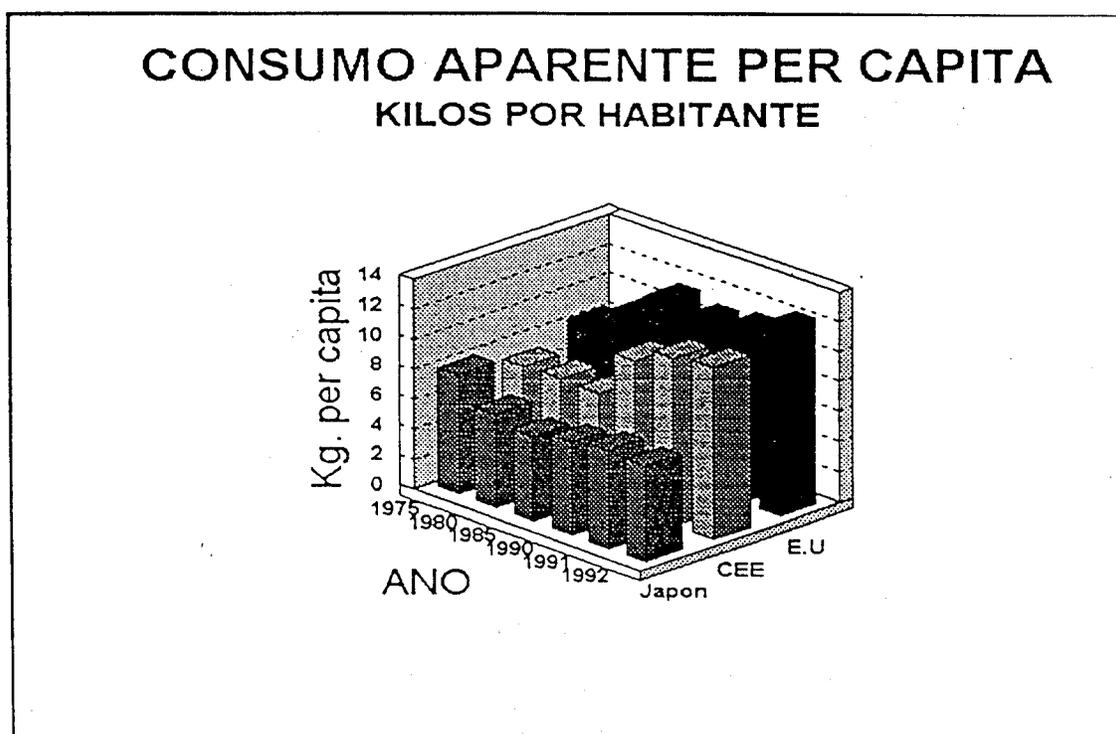
**Fuente:** Elaborado sobre la base de estadísticas de la FAO.

El consumidor americano cada día se interioriza más por las características alimenticias que conforman un producto. Su preocupación por la nutrición y calorías hacen que, de las frutas expuestas en el mercado, el banano goce de gran popularidad. Dado el carácter nutritivo del banano y sin

desconocer otros factores que influyen en su consumo —como el precio, calidad y sabor—, el consumo per cápita ha ido en aumento en los últimos años superando al de la Comunidad Europea y a Japón.

El precio es un factor que pesa en la tendencia al consumo de fruta fresca. Como se verá más adelante, éste ha estado durante 1993 en niveles muy por debajo de los alcanzados en la Comunidad y en Japón. Dado que el precio del banano es muy sensible a los excesos de la oferta y ésta ha aumentado en el mercado americano por la limitada presencia impuesta por la Comunidad a sus principales oferentes, ha provocado una disminución en el precio a niveles que no son superados por ningún otro principal consumidor.

Gráfico 8



Fuente: Elaborado sobre la base de estadísticas de la FAO.

Argentina, Chile y Uruguay no pueden dejar de mencionarse como potenciales importadores debido a que presentan un mercado al cual los países latinos pueden acceder. Desde comienzos de la actual década estos importadores han reflejado un crecimiento promedio anual de 42.8%, 29.8% y 22.3% respectivamente. Pero no representando éstos un peso relativo de importancia en la importación mundial, —en 1990 un 1.9% y 1993 un 4%—, sus niveles de consumo per cápita han alcanzado los niveles de los principales consumidores europeos.

Uruguay, de un consumo per cápita de 1.4 kilos en 1975, en 1993 superó los 17 kilos, ubicándose entre los principales consumidores. Su consumo por habitante fue sólo superado por Bélgica-Luxemburgo, principal consumidor comunitario, aventajando a Alemania, Austria y muy cercano al de Suecia. De los

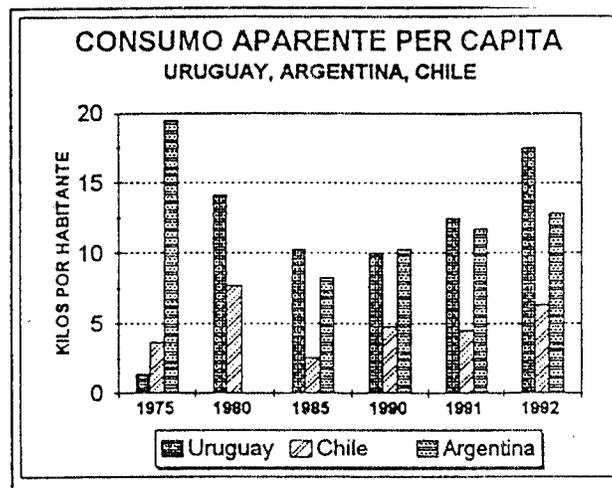
tres países, Uruguay es el que menor monto de importación presenta, pero con una tendencia firme de aumento.

Los principales oferentes bananeros en los tres países son de la misma región. En Uruguay la oferta proviene de Brasil, a diferencia de los otros dos cuyo origen es ecuatoriano. Pero al contrario de los mercados europeos, en éstos el consumo es estacional, dando paso a frutas nacionales en el verano, como la entrada de las manzanas en Chile. Cabe destacar que ésta es otra prueba de la política agresiva del principal exportador mundial por lograr colocar los excedentes no permitidos en la Comunidad.

El consumo per cápita en Chile está por debajo del nivel alcanzado por Uruguay, pero su tendencia ha sido de constante aumento desde mediados de los años ochenta. En 1993 el consumo por habitante fue de 6.3 kilos; sin embargo, éste es inferior en 1.4 kilos al logrado en 1980.

Actualmente en Argentina el banano importado es de origen ecuatoriano, desplazando a Brasil como principal exportador, debido a la conexión de empresas argentinas y chilenas en el intercambio y a la entrada de la comercializadora ecuatoriana, Noboa, en el mercado argentino. El consumo per cápita sólo en los años noventa presenta un nivel de lento crecimiento, alcanzando en 1993 un consumo de 12 kilos, comparable al consumo por habitante en Estados Unidos y levemente superior al comunitario.

Gráfico 9



Fuente: Elaborado sobre la base de estadísticas de la FAO.

### III. PRECIO

El banano no es una fruta homogénea. Existen distintas calidades dependiendo de la región donde se produce. Los costos de producción presentan amplios márgenes de fluctuación dependiendo del centro de producción. Estas características, sumadas a la escasa fluctuación de su disponibilidad por motivos de estacionalidad y de alta perecibilidad, como a las distintas etapas por las que pasa el producto desde su producción a las manos del consumidor, impiden el poder contar con un precio mundial en el mercado internacional.

El rango de oscilación del precio en el mercado varía en función de la presencia de períodos de sobreoferta o de escasez y de cambios en la demanda provocados por las normales preferencias del consumidor al acceso de otras frutas estacionales.

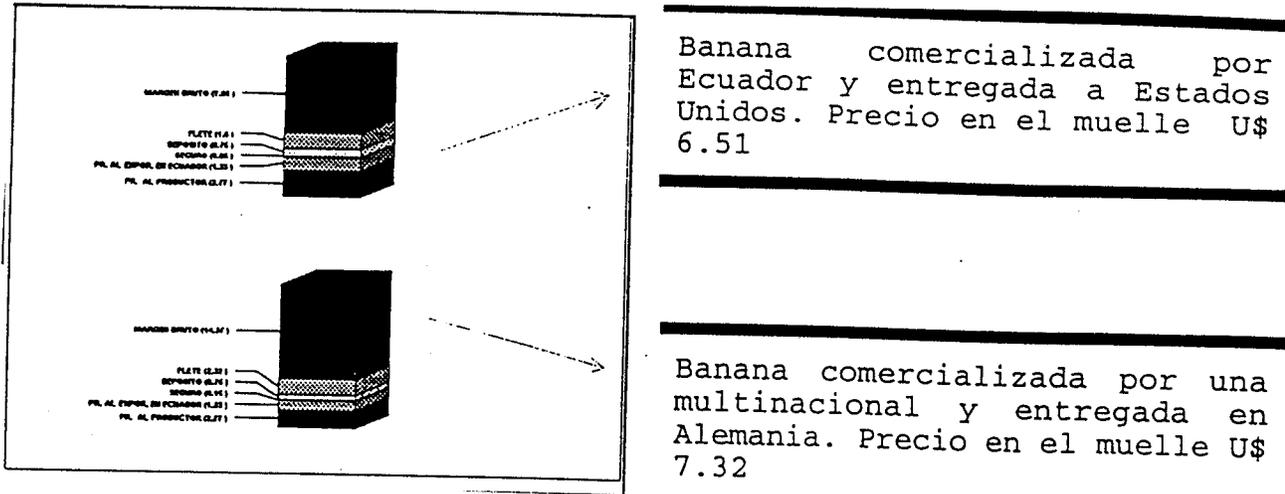
El precio en los mercados libres comunitarios antes de la nueva reglamentación se obtenía por la intersección de la oferta y la demanda. En la actualidad, esta situación ha cambiado. En los principales mercados consumidores europeos el mercado está siendo manejado por la demanda establecida. (El nuevo ordenamiento bananero se verá con más detalle en un capítulo posterior.) La fijación de cuotas impuesta por la Unión Europea hace que el mercado bananero en los principales mercados consumidores sea uno más previsible, donde la demanda ha pasado a ser el principal indicador del mercado.

El hecho que terceros países cuenten con operadores establecidos en la Comunidad Europea para su comercialización, está afectando el control de la fijación del precio. La actuación de la oferta se hace presente por medidas adoptadas en los mismos países productores relacionadas con la producción, así como por medidas no previstas relacionadas con desastres naturales. El mercado, con las limitaciones impuestas, está produciendo distorsiones en el precio de equilibrio, el que debiera ser fijado por ambas fuerzas.

Según información de la Federación Ecuatoriana de Productores del Banano, el margen bruto de la fruta comercializada por Ecuador y entregada en los Estados Unidos, y el de una comercializada por una multinacional y entregada en Alemania en marzo de 1994, presentó una ganancia bruta en Europa del doble de la obtenida en el país del Norte y muy por encima del precio que se les paga a los productores ecuatorianos, de sólo 2.77 dólares la caja.

Gráfico 10

## COMERCIALIZACIÓN DE LA BANANA



**Fuente:** "Fédération équatorienne des producteurs de bananes", La tribune Desfosses, 8 de junio de 1994.

Los países latinoamericanos han perdido con este nuevo ordenamiento la libertad de negociar con distintos operadores los términos del intercambio. Las distorsiones que el nuevo régimen ha provocado en la oferta han repercutido negativamente en el precio que los consumidores deben pagar en su principal país demandante, Alemania.

En 1990 y comienzos de 1991 los precios, en Alemania, Japón y los Estados Unidos, se mantuvieron en el nivel de 1990; sin embargo, las disminuciones se hicieron presentes en el segundo semestre debido a la mayor oferta exportable y a las variaciones de la demanda hacia los principales mercados libres importadores. En los mercados regulados en esa fecha, Francia y Reino Unido, los precios en 1991 se mantuvieron por sobre los de 1990.

En 1993, los precios al por menor aumentaron en un 17% entre julio-agosto y en un 28% entre junio-agosto, períodos que coinciden con el comienzo del nuevo régimen. En el mismo año, el precio de importación aumentó en un 42.8% y en el mes de puesta en práctica de las cuotas, el aumento rebasó el 38%. En general, en 1993 los precios en dólares se han mantenido en promedio por sobre los del año anterior en un 14%.

Del gráfico siguiente se puede apreciar que, durante 1993, los precios al detalle en los Estados Unidos se han mantenido por debajo de los precios comunitarios. El precio en el mercado americano respecto a 1992 disminuyó en un 6%. La mayor oferta dirigida al país del Norte se reflejó en el precio. Esto muestra cómo el libre intercambio no fuerza la obtención del precio. Sin embargo, esta baja del precio está siendo subsidiada por los propios exportadores de la zona dólar.

En los meses anteriores a la puesta en marcha del nuevo ordenamiento, Alemania también mantenía el precio al por menor por debajo de los otros países comunitarios. Sin embargo, desde julio, éste sobrepasó a los mercados más protegidos de Italia, Francia y Reino Unido. El alza del precio en 1993 respecto al año anterior se produjo por causa de la menor demanda. Los menores niveles de precio alcanzados en los comunitarios más duros a la liberalización de este mercado, se debió a la mayor oferta de la banana dólar.

En los años noventa, de los 12 comunitarios ha sido en Francia donde se ha consumido el banano más caro, dado que su importación proviene de productores de alto costo, cuya procedencia ha sido desde Guadalupe, Martinica, Côte d'Ivoire y Camerún. En contraste, Alemania que ha sido tradicionalmente abastecida por productores con niveles de costos más bajos, se ha destacado por un consumo de banano más barato. Hoy, desde la fecha de la puesta en marcha del nuevo ordenamiento, la situación es opuesta.

Desde que comenzó a regir el nuevo ordenamiento bananero, en algunos países de la misma Unión Europea como también en el mercado de los Estados Unidos, se afirmaron los precios en los primeros meses. Sin embargo, en 1994 la tendencia ha tomado caminos opuestos. En dólares constantes de 1980, los precios al por menor desde 1991 tendieron a la baja en los mercados de Francia, Alemania, Reino Unido e Italia, registrándose sólo en Alemania un aumento constante desde 1992.

Este resultado se debió a las menores importaciones registradas en la Comunidad, en un 3.6%, frente a aumentos decrecientes desde comienzos de la actual década. La menor importación comunitaria fue afectada principalmente por las menores compras de Alemania disminución de cerca de un 11%. Los mayores niveles de precio alcanzados en Alemania, ya han provocado descensos en el consumo per cápita, nivel que ha declinado de 17 kilos a cerca de 10 kilos. La fijación de cuotas para los productores latinoamericanos está teniendo su impacto y sus resultados están a la vista.

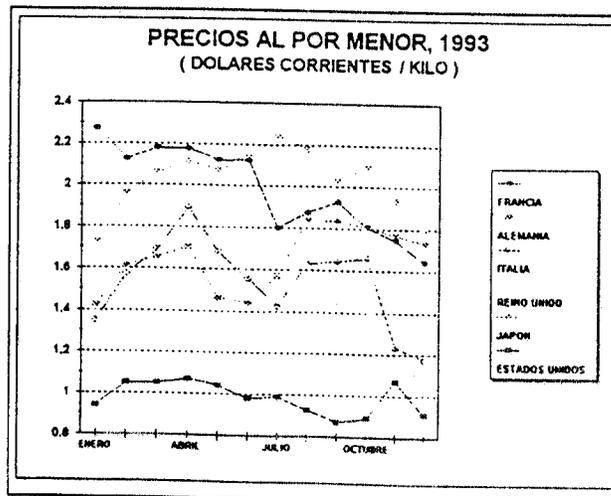
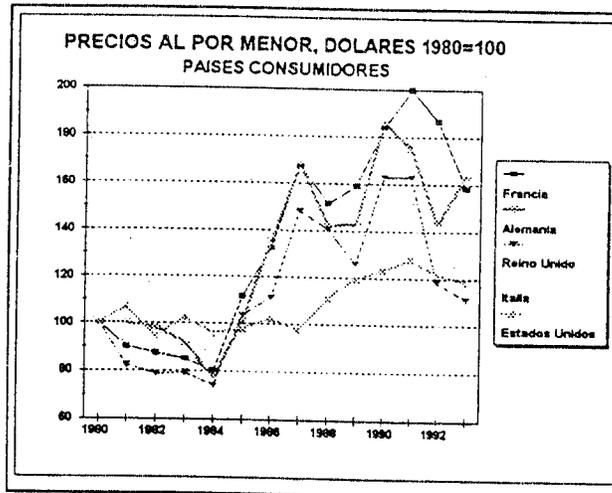
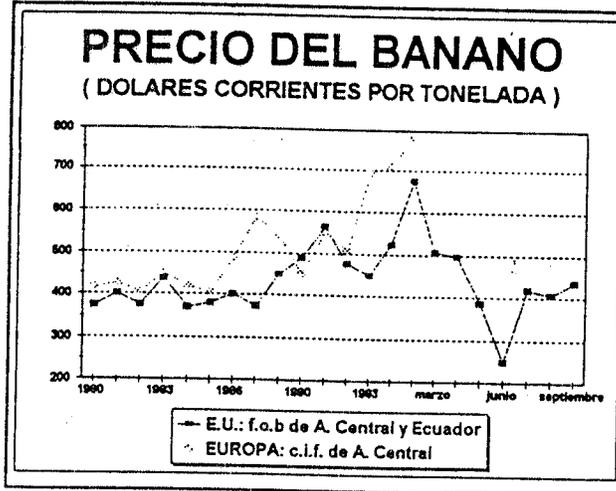
Efectivamente, en el país de mayor consumo de la Comunidad el precio que el consumidor debe pagar ha llegado a niveles demasiado altos. Sin embargo, en los Estados Unidos los aumentos de oferta, sumados a un nivel de consumo que puede estar llegando a un punto de saturación, han provocado en el año recién pasado una disminución en el precio del banano a niveles demasiado bajos. Esta sobreoferta también se encontrará en otros mercados, una vez que los países de la zona dólar logren colocar el exceso sobre la cuota establecida por la Unión. Un caso es Japón.

En la actualidad, el mercado se presenta inestable; los precios del banano con procedencia de América Central y Ecuador descendieron en el mercado de los Estados Unidos desde febrero a junio de 1994 en un 63%, luego de haberse registrado un aumento de un 23% en los dos primeros meses. El alza del precio se debió a factores climáticos que afectaron la producción en uno de sus abastecedores —Honduras—, en los meses previos y a los menores envíos en otros de la misma región por ser la fruta afectada por la sigatoka negra. Aun cuando desde junio a septiembre los precios han tendido a recuperarse, el nivel alcanzado en el último mes está a la altura del logrado en 1983.

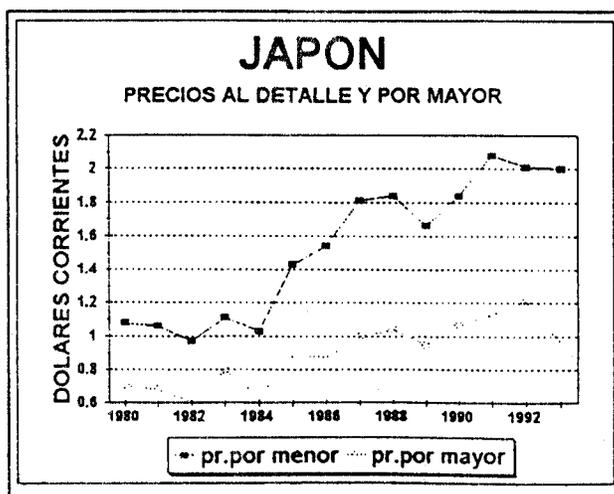
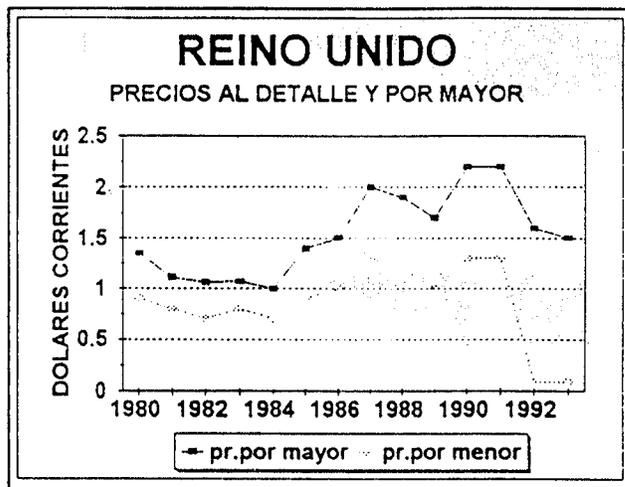
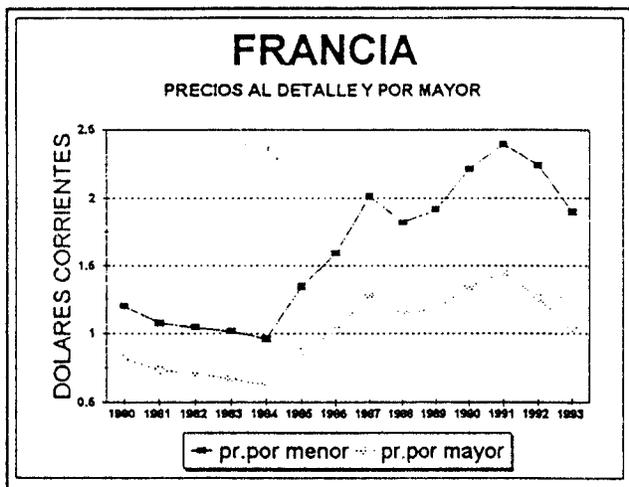
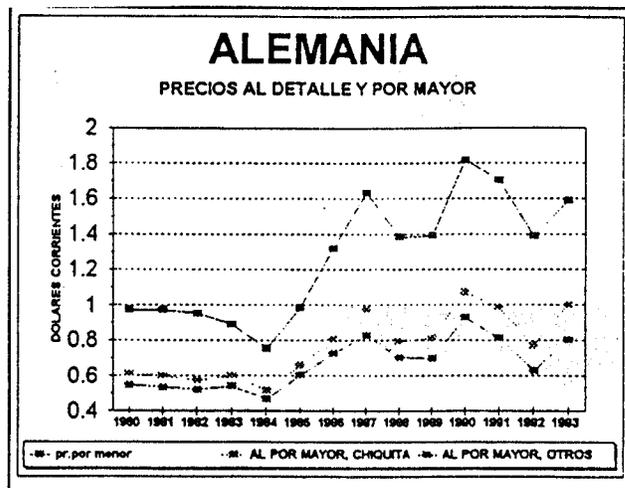
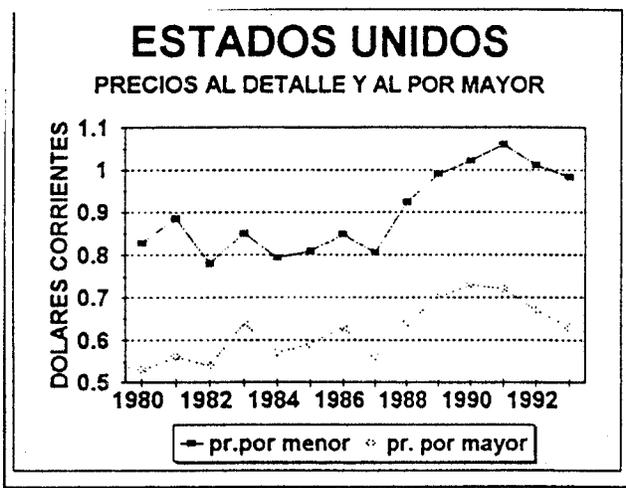
En Europa, en cambio, el precio de la fruta en el mercado alemán, con procedencia de los productores de América Central, aumentó en un 55% desde el nivel alcanzado en 1992 a febrero de 1994. El precio del banano en el puerto americano, después de haber alcanzado un máximo en 1991, no ha logrado recuperarse y no se perciben mejores expectativas en un corto plazo; más bien parece establecerse a los niveles de fines de los años ochenta.

Gráficos 11 a 13

PRECIO DEL BANANO



Gráficos 14 a 18



El precio que hoy día pudiera regir en los mercados consumidores no será uno de equilibrio. El mercado bananero se ha desajustado. Hay compromisos establecidos con anterioridad que deben cumplirse; habrá cambios en las zonas productoras reduciéndose la producción; se están produciendo cambios en los destinos por acceder a colocar la fruta provocando en unos sobreoferta que ha presionado a la baja del precio, el mayor abastecimiento de fruta con mayor costo, y la limitación en la libre entrada a oferentes más eficientes ha llevado a movimientos en los precios hacia arriba, en mercados que no se caracterizaban por precios altos.

#### IV. ESTRUCTURA DEL COMERCIO MUNDIAL Y FUENTES DE EXPORTACIÓN

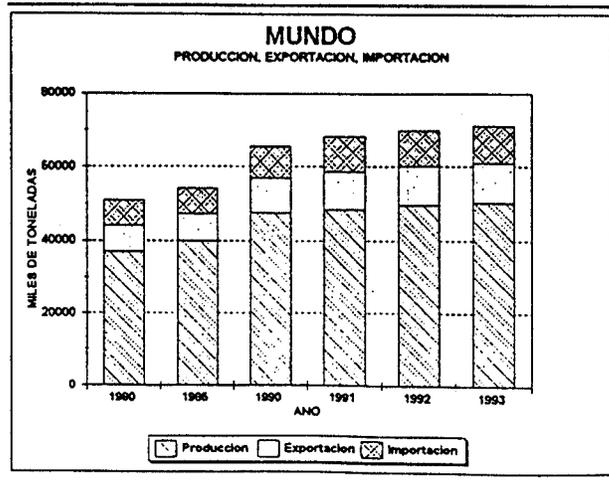
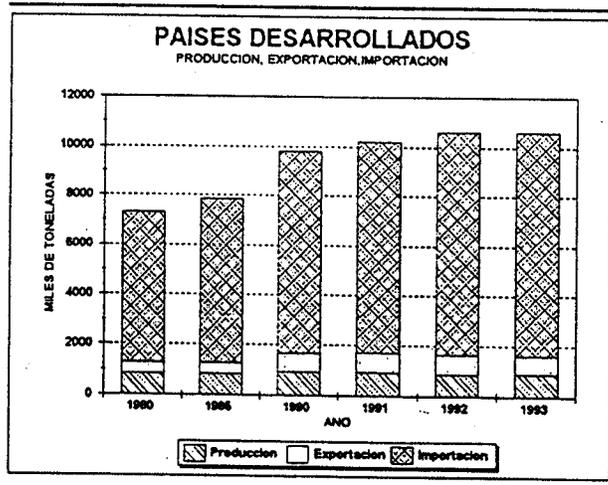
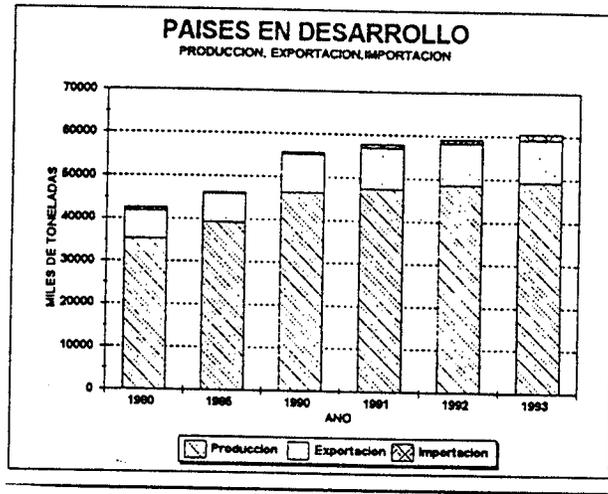
La importancia de los productos básicos ha ido disminuyendo en el comercio mundial, dando paso a un volumen de comercio cada vez mas creciente de manufacturas y servicios. Sin embargo, frente a esta disminución, los ingresos de exportación por este concepto continúan siendo cruciales para el desarrollo de las economías en los países productores. Distintos factores, tanto por el lado de la demanda como por el lado de la oferta, influyen en el intercambio de los productos básicos y en ellos el de los productos tropicales. De esto no queda ausente el mercado del banano, donde la inestabilidad de los ingresos de exportación, el acceso a los mercados y las reducidas oportunidades de diversificación continúan afectando este mercado.

El intercambio mundial del banano representa una fracción pequeña del intercambio mundial de bienes, no sobrepasando aún la décima parte del comercio total de bienes. En 1992, esta fracción del comercio representó un 0.09% del valor de las exportaciones mundiales, participación que desde varias décadas pasadas se ha mantenido o ha descendido con una variación de no más de un 0.03%. Sin embargo, pese a esta pequeña participación, el banano es importante tanto para las economías de los países productores, para sus trabajadores, como también para los consumidores.

El banano, al igual que otros productos básicos, como el café, es exportado principalmente por países en desarrollo a países desarrollados; en muchos de los países del primer bloque es considerado un alimento esencial y en los segundos un elemento de consideración en la alimentación de los consumidores, por sus propiedades vitamínicas y componente carbohidrático. En 1992, los países en desarrollo exportaron el 89% del valor de las exportaciones mundiales, en tanto que los países desarrollados adquirieron el 91% de las importaciones.

La producción exportable es, para muchos de los países en desarrollo, una fuente de empleo, directo e indirecto; para un sector importante de la población rural del país productor, es un generador de ingresos tanto interno vía ahorro, como externo vía divisas, que cobra especial importancia en algunos países de la región latinoamericana para su crecimiento y desarrollo. Es el caso de países centroamericanos como Honduras, Costa Rica y Panamá, donde la principal fuente de ingresos de exportación proviene del banano.

Gráfico 19



Fuente: Elaborado sobre la base de estadísticas de la FAO y la UNCTAD.

De las principales cosechas tropicales, el intercambio del banano ocupó, en 1992, el cuarto lugar en importancia siendo superado por el azúcar, el café y el caucho natural. La producción mundial de banano sobrepasó los 50 millones de toneladas en 1993; no obstante, sólo alrededor de un 22% de ésta entró al mercado internacional, debido a que gran parte de la producción es consumida como fruta fresca —banano— o cocida —plátano— en los mercados nacionales de los países productores de Latinoamérica, África y Asia.

Aun cuando los principales productores de banano no son exportadores, como India y Brasil, esta actividad está orientada principalmente a la exportación. De los 16 principales países productores, cinco destinan una proporción entre un 60% y un 99% de sus producciones a la exportación (Costa Rica 99%; Colombia 74%; Honduras 73%; Panamá 63% y Ecuador 60%). Estos países, todos latinoamericanos, exportaron en 1993 el 75% del volumen de exportación mundial de banano. Filipinas, un poco más lejos de éstos, exportó en ese mismo año el 37% de su producción.

Cuadro 2

BANANO: PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES Y SU EXPORTACIÓN  
(Miles de toneladas)

	Producción mundial			Exportación mundial			Exportación/producción		
	1993	1992	1991	1993	1992	1991	1993	1992	1991
India	7 200	7 000	6.800	650	650	656	9.00	9.30	9.60
Brasil	5 773	5 616	5 541	92	92	91	1.60	1.60	1.60
Filipinas	3 100	3 059	2 951	1 144	822	955	36.90	26.90	32.40
Ecuador	3 990	3 995	3 525	2 403	2 511	2 668	60.20	62.90	75.70
Indonesia	2 550	2 500	2 472	0	0	0	0.00	0.00	0.00
China	2 399	2 467	2 178	60	60	60	2.50	2.40	2.80
Colombia	1 900	1 900	1 800	1 400	1 356	1 270	73.70	71.40	70.60
Burundi	1 650	1 615	1 585	0	0	0	0.00	0.00	0.00
Costa Rica	1 780	1 550	1 740	1 769	1 541	1 444	99.40	99.40	83.00
Tailandia	1 650	1 630	1 620	2	2	2	0.10	0.10	0.10
México	1 650	1 600	1 889	308	250	238	18.70	15.60	12.60
Vietnam	1 300	1 265	1 250	10	10	10	0.80	0.80	0.80
Papua Nueva Guinea	1 280	1 250	1 200	0	0	0	0.00	0.00	0.00
Venezuela	1 215	1 215	1 215	40	38	38	3.30	3.10	3.10
Panamá	1 120	1 110	1 106	708	742	720	63.20	66.80	65.10
Honduras	1 090	1 086	973	800	784	850	73.40	72.20	87.40
Mundo 1)	50 109	49 505	48 364	10 769	10 477	10 308	21.50	21.10	21.30
Muestra 2)	39 647	38 888	37 845	9 386	8 858	9 002			
2/1	79.1	78.6	78.3	87.2	84.5	87.3			

Fuente: FAO, *Boletín trimestral FAO de estadísticas*, Roma, varios números.  
1992: Cifras provisionales.

La dependencia de los ingresos de exportación por concepto de un reducido número de productos básicos es una característica que destaca a un gran número de países en desarrollo. En algunos de ellos ésta ha ido disminuyendo con el tiempo, pero en otros no ha dejado de cobrar importancia. En 1991, en las Islas de Barlovento, los ingresos por exportación de banano superaron el 50% de los ingresos totales de sus exportaciones (Santa Lucía en un 55%, Dominica 56%, San Vicente y las Granadinas en un 52%). En los países de la región de América Latina esta dependencia, aunque en menor grado, también se percibe: en Honduras un 39% y en Costa Rica, Ecuador y Panamá un 25% de los ingresos totales de exportación se derivaron de las exportaciones de banano.

Cuadro 3

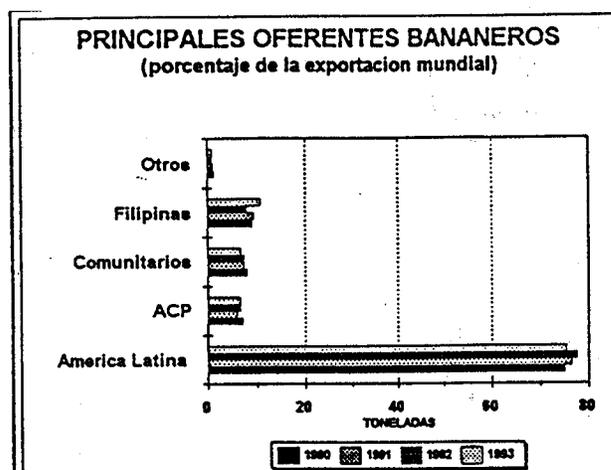
**PARTICIPACIÓN DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE BANANO  
EN LAS EXPORTACIONES TOTALES DEL PAÍS**

	1975	1980	1985	1989	1990	1991	1992
<b>América Latina</b>							
<b>UPEB</b>	2.4	2.3	3.6	4.7	4.1	4.8	5.1
Colombia	2.2	2.4	4.4	4.5	4.7	5.6	5.7
Costa Rica	29.4	21.5	19.8	22.7	22.9	24.9	27.0
Honduras	20.5	26.1	36.1	40.1	44.2	39.2	25.4
Guatemala	2.8	3.4	6.2	7.4	6.0	7.1	8.7
Nicaragua	1.3	1.8	5.6	6.8	8.2	9.9	4.6
Panamá	24.1	17.6	25.9	27.9	27.9	25.3	17.8
Venezuela	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2
República Dominicana	0.2	0.2	0.1	0.1	0.3	0.5	1.4
<b>Ecuador</b>	15.5	7.9	6.4	15.8	17.3	25.1	21.8
<b>Caribe</b>							
<b>Islas de Barlovento</b>	40.0	27.4	46.5	46.4	51.2	50.5	51.9
Dominica	36.4	30.0	50.0	57.8	58.3	56.1	52.4
Granada	25.0	23.6	18.2	14.3	16.4	17.2	14.5
Santa Lucía	56.3	23.9	57.7	85.7	58.2	54.5	55.7
San Vicente y las Granadinas	37.5	43.8	45.0	40.0	47.2	51.1	54.6
<b>Belice</b>	0.0	3.6	3.3	7.2	7.7	6.1	7.2
<b>Guadalupe</b>	36.9	26.2	44.4	31.6	30.3	28.6	40.8
<b>Jamaica</b>	4.5	1.1	0.7	1.8	3.3	4.5	4.4
<b>Martinica</b>	47.8	20.5	42.0	45.0	40.1	32.9	44.1
<b>África</b>							
Camerún	1.3	0.4	0.3	1.2	1.6	2.6	2.5
Côte d'Ivoire	1.2	1.6	1.1	0.8	0.9	1.5	1.9
Somalia	12.4	8.3	14.3	30.5	32.0	6.3	2.2
<b>Asia</b>							
Filipinas	3.2	2.0	2.5	1.9	1.8	1.9	1.6

Fuente: UNCTAD, *UNCTAD Commodity Yearbook*, Nueva York, varios años; y FAO, *Anuario FAO de Comercio*, Roma, varios años.

Entre los países en desarrollo, el grupo de oferentes más importante por su representatividad es el grupo de productores latinoamericanos, los que contribuyeron en 1993 con el 75% de la oferta mundial; los Estados de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) participaron con el 6.5%; los productores de la Comunidad Europea aportaron el 6.7%, y el resto de los países productores el 11.8%.

Gráfico 20



Fuente: Elaborado sobre la base de estadísticas de la FAO.

Hasta antes de la reglamentación única bananera impuesta por la Comunidad Europea (julio de 1993), en el destino de las exportaciones se podían visualizar algunos mercados, los que se diferenciaban de acuerdo al ingreso del flujo comercial: el mercado libre de países desarrollados; el mercado protegido de Francia, Italia y Reino Unido; el mercado propio de España, Portugal y Grecia y los mercados de Europa Oriental, Cercano Oriente y África del Norte.

Cada uno de estos mercados contaba y algunos continúan contando con un oferente identificado. Al mercado libre de países desarrollados de Estados Unidos, Canadá y mercado libre de Europa Occidental, los principales oferentes son los países exportadores latinoamericanos, y el abastecimiento a Japón proviene principalmente de Filipinas. Al mercado protegido de Francia, Italia y Reino Unido, el oferente principal lo constituye el grupo de países ACP y los departamentos franceses de ultramar. La oferta bananera a España, Portugal y Grecia proviene de sus islas Canarias, Madeira y Creta.

En 1993 se alcanzó un volumen récord de exportación de 10.8 millones de toneladas. El 2.8% de aumento de este volumen respecto a 1992 se logró gracias a los mayores envíos de exportación de Colombia (3.2%), Costa Rica (4.8%), Honduras (2%), México (23%), Malasia (36%), Filipinas (39%) y Côte d'Ivoire (16%). Ecuador, sin embargo, ha disminuido por segundo año consecutivo su volumen de exportación mundial en un 5.9% y 4.3% en 1992 y 1993, respectivamente.

## A. AMÉRICA LATINA

Los productores de banano latinoamericanos están integrados, desde 1974, en una organización que los une en su búsqueda por llevar una doble acción conjunta en su política interna de producción y externa de exportación. De esta organización —la Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB)—, quedan fuera Brasil, Ecuador y México.

En 1993, los países que forman la UPEB (Colombia, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, República Dominicana y Venezuela) cubrieron el 49.3% del volumen de exportación mundial; Ecuador, principal exportador, cubre el 22.3% y Brasil y México, el 3.7%. Con esto los países que integran la UPEB exportan casi un 50% de la oferta exportable, y sumado a los otros países exportadores de América Latina el volumen ofrecido asciende al 75%.

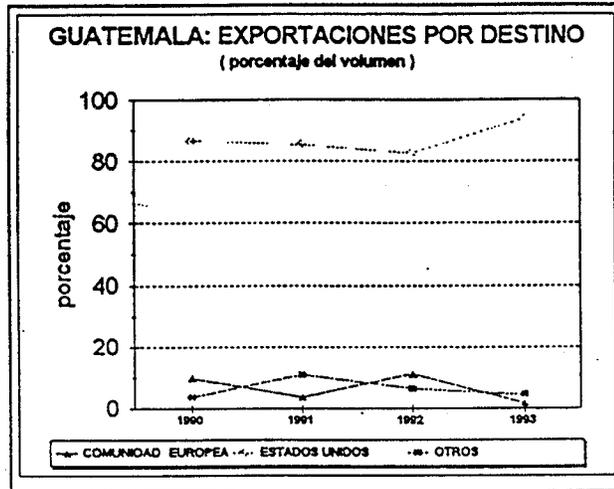
Pero este volumen de exportación que en un alto porcentaje es destinado a los países comunitarios deberá, en una gran porción, ser dirigido a otros mercados. Esto se fundamenta en la limitación de la cuota impuesta por la Unión Europea a los países latinoamericanos. Los dos millones cien mil toneladas permitidas en 1994, deberán pagar un arancel de 75 unidades monetarias europeas (ECU) por toneladas, entendiéndose que el arancel es referido a ECU verdes, 20% superior al ECU comercial y sobre esta cuota el arancel es prohibitivo.

Las exportaciones de banano guatemaltecas representan el tercer producto de importancia en su comercio, siendo superado por el café y el azúcar. Guatemala exporta el 4% del volumen mundial y el doble (8%) de las exportaciones de los miembros de la UPEB. Su principal destino es Estados Unidos, con un volumen por sobre el 80% en los últimos años, alcanzando un 94% en 1993. Para este país que no es un exportador de importancia para la Comunidad, la nueva reglamentación de la Unión Europea, unida a la cercanía de sus competidores regionales a su principal destino, comenzará a resentirse, perjudicándolo en un futuro cercano. Así, no será extraño encontrar, en el presente año y en un futuro próximo, que el exceso de oferta de otros países productores latinoamericanos sea enviada al país del Norte, resultando en una baja de consideración en el precio.

De los países que enviaron el informe al panel del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), Guatemala fue el único país que no aceptó la oferta mejorada Comunitaria. La Comunidad ofreció un 46.32% de la cuota en 1994 a repartirse entre Ecuador, Guatemala, Honduras y Panamá. Específicamente, a Guatemala le correspondió el 1.5% de ella, la que en la actualidad excede a sus necesidades. Sin embargo, ante el posible desvío de comercio de otros exportadores regionales, Guatemala ha debido detener uno de los proyectos de mayor envergadura de los últimos años en el sector, el proyecto Champona. La interrupción de las 3 500 hectáreas de cultivo que el proyecto vaticinaba, trae aparejada la no generación de puestos directos e indirectos que se preveían.

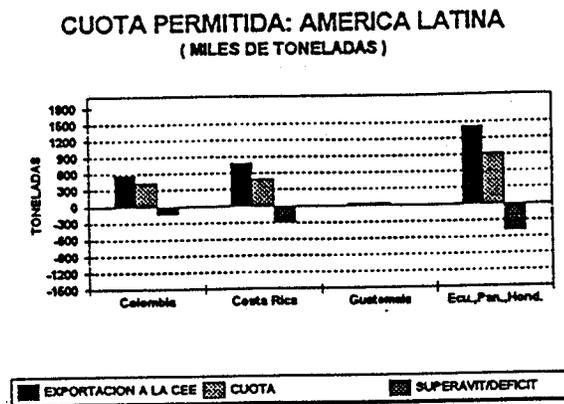
Costa Rica tradicionalmente ha sido productor de banano y es el segundo exportador mundial después de Ecuador. La participación de estos ingresos en las entradas totales de divisas por exportación son sólo superadas por el turismo, alcanzando un 27% en 1992. Sus principales destinos han sido tradicionalmente los Estados Unidos y los países de la Comunidad Europea. En la década de los ochenta el principal destino fue hacia el país del Norte; sin embargo, en los dos primeros años de los noventa, la Comunidad absorbió 55% y 53% de su volumen exportado, respectivamente. En 1992 el reparto del mercado volvió a cambiar. Estados Unidos recuperó la posición de 1988, de un 58%, en tanto que el destino de las exportaciones a los países comunitarios disminuyó al 39%.

Gráfico 21



Fuente: Elaborado sobre la base de estadísticas de la FAO.

Gráfico 22



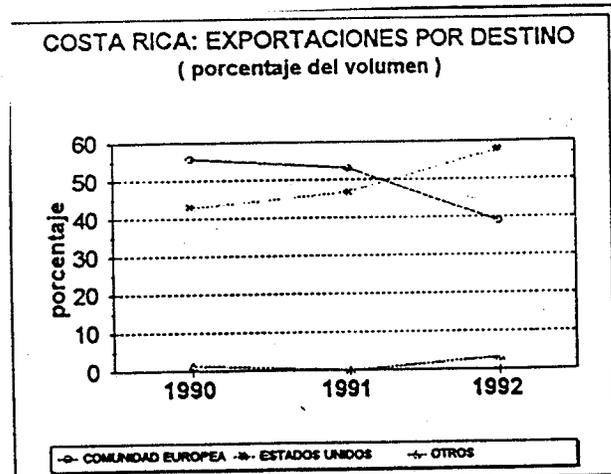
Fuente: Elaborado sobre la base de estadísticas de la FAO.

Nota: Promedio de exportaciones 1990-1992.

Previendo la situación que se les avecinaba, las bananeras costarricenses han logrado acceder a nuevos mercados, entre ellos la ex Unión Soviética, la República Checa, Polonia y Eslovaquia. Pero los nuevos mercados no han logrado copar la diferencia a la cuota que la Comunidad les ha ofrecido, de un 23.4%. De mantenerse en 1994 la misma tendencia de 1992 en el reparto del mercado, Costa Rica perderá, por dejar de exportar a la Comunidad, más de 200 mil toneladas, o deberá pagar por el acceso.

A esto se le suma la pérdida de inversiones al tener que abandonar áreas de cultivo o simplemente perder la cosecha, unido a la pérdida de divisas y al inminente desempleo en el sector bananero.

Gráfico 23



Fuente: Elaborado sobre la base de estadísticas de la FAO.

Por otra parte, la distancia entre el centro productor y el centro consumidor juega un papel en contra de los países productores latinoamericanos en su acceso a mercados que no pertenecen a su región. La característica de alta perecibilidad del producto, sumado al costo del transporte —el que se eleva aún más por la mayor distancia requerida hacia centros de consumos mas lejanos—, aumenta el costo del producto, limitando la posibilidad de diversificación de los lugares de destino de la fruta. Así, para que América Latina pueda competir con los productores de la zona asiática (por ejemplo Filipinas), y llegue al mercado japonés, debe producir a costos bastantes más bajos que los actuales, de modo de saldar los mayores costos de transporte y lograr ser competitiva en esa región. Sin embargo, impulsos por diversificar los mercados se están produciendo.

El mercado japonés está siendo explorado por Costa Rica, que en un primer intento ha firmado un contrato por ocho años con la empresa Sumitomo Fruit, de un envío anual por 400 mil toneladas producidas por independientes. Si la fruta logra entrar en condiciones favorables a este mercado, el país latino podría ayudar a abastecer al país asiático en los períodos en que Filipinas no pueda suministrar las necesidades bananeras de ese mercado.

El moderado crecimiento del sector agrícola ecuatoriano en 1992 causó la caída de las exportaciones de banano, las que disminuyeron en un 8.5%, frente a las altas tasas de crecimiento alcanzadas en los años previos. Las ventas al exterior se redujeron en 60 millones de dólares debido a las restricciones impuestas por la CEE. En 1993, los envíos ecuatorianos volvieron a disminuir. La disminución del volumen de un 4.3% se debió principalmente a las menores compras de la República de

Corea en un 59%, de Alemania en un 31% y de los Estados Unidos en un 15%. La disminución de estos envíos no pudieron compensarse con las mayores compras efectuadas por Argentina, Chile, Irán y Japón.

Ecuador, a pesar de haber reducido en 37 mil las hectáreas productivas entre 1992 y 1993 y en 11 mil adicionales en los primeros meses de 1994, y de encontrarse su producción seriamente afectada por la sigatoka negra, que adelanta el período de maduración de la fruta, ha logrado aumentar sus ingresos de exportación en un 21% en el primer semestre de 1994 respecto a igual período de 1993, venciendo los problemas interno y externo a que se ve enfrentado. En octubre del año en curso, el país ya había rebasado el volumen máximo alcanzado en 1991 y se pronostica superar en el año las 3 mil toneladas. El aumento de la productividad se logró gracias a la eliminación de tierras improductivas y a la disminución de los costos de fumigación.

Dadas las restricciones de la Comunidad Europea, el aumento del volumen de exportación ha podido ser introducido en nuevos mercados alternativos. Las políticas de liberalización del comercio llevadas a cabo en Turquía en 1990 y en la República de Corea en 1991, permitieron a Ecuador lograr penetrar oportunamente en estos mercados. Las toneladas exportadas a estos países, incluido Irán, representaron un 5% del total exportado por Ecuador en 1993, cantidad no muy significativa si se la mira aisladamente; sin embargo, frente a una importación nula de cada uno de estos países en 1990, es un éxito el haber logrado colocar por primera vez en ellos 195, 122 y 132 mil toneladas en los años 1991, 1992 y 1993, respectivamente. Aun cuando Ecuador ha disminuido sus exportaciones a la República de Corea, ha sido el principal proveedor de la fruta, abasteciéndolo con las marcas, Arami, Del Monte y Chiquita. No cabe duda que el comienzo de la diversificación de los mercados no terminará con el solo ingreso a estos países; a éstos se les sumarán otros. Posiblemente Chipre sea una nueva alternativa de destino, dado su comienzo de liberación del mercado bananero en 1992.

Las perspectivas de una recuperación se vieron en un principio oscurecidas por la nueva reglamentación de la Unión Europea. En los primeros seis meses de este año el Banco Central manifestó una baja en las entradas de divisas por banano del orden del 6%; sin embargo, los pronósticos no fueron muy acertados y por el contrario Ecuador superó en los primeros 10 meses el volumen máximo de exportación de 2.7 millones de toneladas alcanzado en 1991. Desde enero a octubre de 1994 las exportaciones a la Comunidad crecieron en un 35%, aumento que ha podido ser colocado en la Unión Europea gracias a las preferencias de sus consumidores por la compra de banano a la empresa ecuatoriana Noboa, establecida desde hace bastante tiempo atrás en la Comunidad; por la compra de ésta en Europa bajo etiqueta colombiana, debido a la imposibilidad de Colombia de cumplir con la cuota asignada, y por el aventajado precio de US\$ 4.5 la caja frente al precio de los productores centroamericanos de US\$ 5.2.

El establecimiento del Grupo Noboa en la Comunidad le ha reportado a Ecuador más beneficios que los esperados. Sus distribuidores han logrado penetrar por primera vez el mercado español compitiendo con la banana de las islas Canarias. Pero el aumento de las ventas no se debe sólo al establecimiento de la empresa indicada en la zona, sino más bien a la política agresiva de ventas que el país ha establecido. Ecuador ha encontrado otros nuevos mercados en el presente año, como Lituania, Bulgaria, Ucrania, Libano, Iraq y la República Árabe Siria entre otros. Pero los problemas de eficiencia productiva no han mejorado, se continúa con los problemas en las plantaciones por la presencia de la sigatoka negra, enfermedad que es difícil de controlar dado que alrededor del 55% de la cosecha es obtenida en plantaciones de menos de 10 ha.

Gráfico 24



**Fuente:** Elaborado sobre la base de estadísticas de la FAO.

**Nota:** Cifras estimadas para 1994.

Ecuador ha comenzado a buscar productos alternativos para aminorar la disminución de sus ingresos por concepto de su segundo producto de exportación después del petróleo. Las condiciones climáticas de que goza el país, las diferencias de estaciones que casi no existen, y la disponibilidad de mano de obra agrícola, con un costo variable de mano de obra más bajo que en otros países de la región, le han brindado la oportunidad de explorar el cultivo de otras frutas tropicales. Desde hace un par de años ha invertido esfuerzos en descubrir productos frutícolas alternativos de exportación que no dejan de ser meritorios, aun cuando los resultados obtenidos han sido modestos en un comienzo.

Otro país al cual el primer exportador mundial ha logrado introducir la fruta es Japón, país que tradicionalmente ha sido abastecido por Filipinas. Sin embargo, Ecuador ha sido capaz de arrebatárle parte del mercado de la principal fruta de importación. En 1993, este país logró introducir el 17% del volumen importado desde el país asiático. Diez años atrás las importaciones desde el mismo origen apenas alcanzaban el 1% del volumen. Filipinas, a su vez, disminuyó su participación en el mismo período de un 81% a un 73%.

#### B. GRUPO DE ESTADOS DE ÁFRICA, EL CARIBE Y EL PACÍFICO (GRUPO ACP)

Recordando que América Latina exportó en 1993 un 75% del volumen de exportación, el 25% restante se repartió entre los países del Grupo ACP en un 6.5% (y de éstos el Caribe representa el 3.7%), África en un 2.8% y la diferencia en la oferta exportable provino de Asia en un 11.5%, donde Filipinas exportó el 92.6% de la región y los comunitarios un 6.7%.

A la alta dependencia que tienen estos países de las exportaciones agrícolas, entre ellas las del banano, para lograr su desarrollo económico, se agrega la dificultad de poder diversificar sus exportaciones. Ellos argumentan que tal diversificación toma tiempo dado que gran parte de la producción es manejada por grupos familiares; los otros justificando ante otros competidores el logro de obtener por parte de la Unión Europea un régimen especial; pero para los países del Caribe el banano es una actividad económica que les reporta ingresos regulares y capacidad de dar empleo a una gran parte de la población, a pesar de la alta propensión a los riesgos climáticos, sequías y ciclones que interrumpen su producción con mucha frecuencia.

Los 70 países del ACP están protegidos bajo un convenio sobre productos básicos —la IV Convención de Lomé—, de un acceso preferencial a los mercados comunitarios, en el que se incluye al banano. Éste les ha permitido contar por décadas, bajo la Convención de Lomé I, II y III (y antes la de Yaounde), con la garantía de que sus exportaciones puedan ser colocadas en condiciones más ventajosas que sus competidores. La continuación de la entrada libre de derechos bajo esta IV Convención, que expira el año 2000, ha provocado una disminución de las energías en los gobiernos de estos países con trato preferencial en su intento por diversificar sus economías. Actualmente la IV Convención ha sido presentada y aceptada ante el GATT para ser legalizada como una excepción a las reglas del Acuerdo.

Doce países del Grupo ACP, exportadores tradicionales de banana a la Comunidad, han sido beneficiados con un máximo de 857 700 toneladas libres de derechos de aduana. Esta cuota quedó distribuida en un 34.2% para las Islas de Barlovento, 21.3% para otros países del Caribe (Jamaica, Belice y Suriname), y 44.4% para los países del África: Côte d'Ivoire, Camerún, Madagascar y Cabo Verde.

### 1. Islas de Barlovento y otros países del Caribe

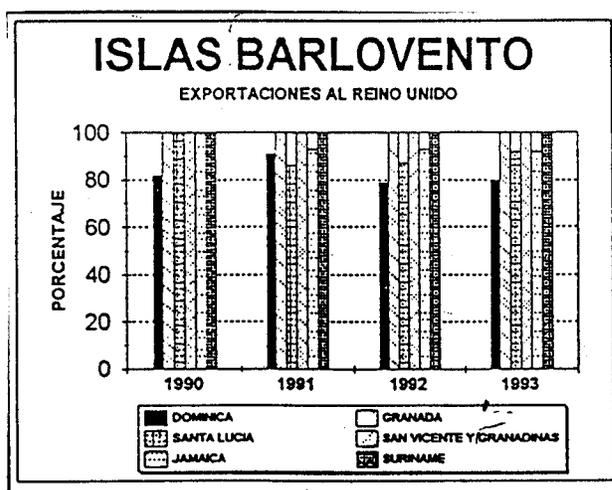
La principal actividad económica de los cuatro Estados que conforman las Islas de Barlovento (Dominica, Granada, Santa Lucía y San Vicente y las Granadinas), es la agricultura, ya sea para su consumo doméstico como para la exportación, y en ella, la producción y exportación de banano. La entrada de divisas por este concepto ha estado contribuyendo en un porcentaje cada vez más elevado en el total de sus ingresos de exportación. En 1980 la exportación del fruto representó un 27.4%, en 1985 un 46.5% y en 1990 un 60.8%. Sin embargo, en 1992 estas islas contribuyeron con sólo el 2.6% en el volumen mundial de exportación de la fruta, con el 36% de la región del Caribe y con el 52% de sus ingresos de exportación.

Santa Lucía es la que más depende de los ingresos que le reporta la actividad bananera. En 1992, el 56% de sus ingresos totales de exportación provino del banano y en un 87% de los ingresos agrícolas. Esta dependencia de los ingresos bananeros se repite en las otras islas: en 55% para San Vicente y las Granadinas, 54% en Dominica y 15% en Granada.

Para Granada, el banano ocupa el segundo lugar de sus productos tradicionales de exportación, siendo superado por las especias, entre ellas, la nuez moscada. Al igual que las otras islas, la producción exportable es enviada en un 100% al Reino Unido y está en manos de pequeños terratenientes. Sin embargo, Granada ha estado invirtiendo y promoviendo el turismo, sector que ha estado creciendo rápidamente en los últimos años, logrando tasas de crecimiento de llegada de turistas a la isla que aventajan a sus competidores caribeños.

El peligro de depender de un solo producto ha castigado a Santa Lucía con la llegada de la reciente tormenta Debbie en septiembre. El transporte bananero semanal hacia la Comunidad ha disminuido a la mitad, de 6 mil a 3 mil toneladas, con el consiguiente aumento de los costos fijos que al repartirse en menores envíos les ha aumentado los costos totales, ya elevados, de un 20 a un 25%. Pero a esto se suma el bloqueo que están sufriendo por parte de Alemania, país que no acepta el aumento de la cuotas a las islas concedido por la Comisión Europea para saldar los déficit de la destrucción de su cosecha.

Gráfico 25



Fuente: Elaborado sobre la base de estadísticas de la FAO.

Las 53 400 toneladas adicionales concedidas a las islas, gracias a la multinacional británica Fyffes, para importar bananas de la zona dólar y lograr cumplir con los compromisos contraídos en el Reino Unido, no ha podido ser puesto en marcha. Este hecho es uno de tantos que pone en evidencia las fricciones al interior de la Unión. Las posiciones opuestas de los miembros comunitarios al régimen bananero, con su principal oponente, Alemania, hacen prever que el régimen impuesto por la Unión Europea pueda ser modificado en un mediano plazo.

Al igual que las Islas de Barlovento, Jamaica y Suriname, destinan un 100% del volumen exportable o un porcentaje muy cercano a éste a un solo mercado, el Reino Unido. Para Jamaica las relaciones comerciales con Europa Occidental son de suma importancia para su desarrollo económico, la obtención de divisas y el empleo rural. Las preferencias que la Convención de Lomé le otorga le permiten gozar de un libre acceso al menos en dos de sus principales productos de exportación, azúcar y bananas.

Aun cuando el país ha sido también golpeado por huracanes que han destruido las plantaciones, como el huracán Gilbert en 1988, la producción se ha podido recuperar rápidamente. En 1993, el volumen de producción exportable alcanzó las 77 mil toneladas, exportadas en un 92% hacia el Reino Unido. Tal exportación, que debe competir con las bananas de la zona dólar, le ha conducido a invertir en la remodelación y extensión del principal puerto de exportación de banano, con miras a disminuir las

pérdidas y costos en el puerto mismo y en el transporte, logrando ser más competitivo. Desde este puerto, Antonio, se envía cerca de un 75% de las bananas jamaicanas. Se espera que el volumen de exportación aumente a 85 mil toneladas en 1994 y se alcance para el año siguiente la cuota de 105 mil toneladas que la Comunidad le ha otorgado.

La proyección estimada del gobierno de aumentar las exportaciones en 28 mil toneladas hacia fines de 1995, se fundamenta en las inversiones que el país ha estado llevando a cabo, sumado a la reciente entrega por parte del gobierno al Grupo de Productores de Jamaica, principal asociación de productores de banano, y a la multinacional Fyffes, de las dos más extensas tierras productoras de banano con el objetivo de que la industria nacional llegue a ser más eficiente y competitiva.

## 2. Países de África y del Pacífico

Las exportaciones de países de África, tales como Côte d'Ivoire y Camerún, que forman parte del grupo de exportadores tradicionales de banano a la Comunidad, también entran al territorio comunitario libres de derechos de aduana y de restricciones cuantitativas. A cada uno de estos países se le ha permitido una cuota de exportación, libre de derechos de aduana, de 150 mil toneladas.

Côte d'Ivoire exporta el 90% de la producción y Francia es su principal destino, recibiendo en los primeros años de los noventa un promedio del 95% del volumen total de exportación desde el país africano. El volumen exportado en 1993 sólo a este país comunitario ha superado la cuota asignada, excediéndose en 23 mil toneladas y con pronósticos de continuar en aumento. La mayor parte de la producción esta concentrada en manos de siete sociedades, manejadas por una firma francesa, Terre Rouge, la que exporta un 60% de las exportaciones.

El sector bananero en Camerún esta avanzando rápidamente y logrando ser uno de los principales productos agrícolas de exportación. En 1992, el volumen de exportación del banano superó al del café y cacao. Pero este hecho no ha sido casual. Varios factores han contribuido a este resultado.

No siguiendo un orden de importancia, uno de los factores que ha colaborado es el aumento del área total dedicada al cultivo. En la actualidad esta superficie supera las 4 000 hectáreas, siendo 3 600 un par de años atrás. El incentivo ha venido por parte del gobierno, que en 1987 decidió comenzar la privatización del sector. Hoy en día, tres sociedades privadas cosechan un 70% de la producción y exportación de la fruta, manejando un porcentaje levemente superior al 60% de las hectáreas dedicadas al cultivo bananero y generan empleo en un porcentaje que bordea el 76% de la mano de obra dedicada al cultivo de la fruta.

Otro elemento que ha estado presente en este resultado ha sido la llegada de la empresa multinacional Del Monte. La empresa americana, ya con cinco años de estadía y con un contrato por cinco años más en el país, ha invertido en la modernización de los sistemas de irrigación, drenaje, estaciones de embalajes en las plantaciones y el uso de técnicas similares a las utilizadas en América Central. Estos esfuerzos se han reflejado en aumentos de la calidad de la fruta y en la productividad. Hoy en día el racimo pesa más que en el período antes de llevarse a cabo la privatización y la inversión en el uso de mejores técnicas de producción.

Si bien el otorgamiento de incentivos económicos es una ayuda para los países menos desarrollados en sus logros por aumentar la diversificación de la producción exportable, por muchos años la mantención

ha actuado como un factor en contra. Esto ha estado sucediendo en gran parte de estos países protegidos, los que aún siguen dependiendo en un porcentaje que, lejos de disminuir, ha ido aumentando el comercio de un solo producto: el banano.

Las exportaciones de estos países han sido tradicionalmente enviadas al Reino Unido, Francia e Italia. Pero este acceso preferencial ha tenido un límite implícito que depende de la demanda de banano en esos mercados consumidores. Este factor no ha estimulado a que los países productores logren aumentar sus exportaciones o las diversifiquen. La mayor o menor demanda, en este caso de banano, pero que puede ser aplicada a otros productos bajo el mismo régimen preferencial, está fuera de su alcance.

Filipinas es el cuarto exportador mundial después de Ecuador, Costa Rica y Colombia. Sus exportaciones van en un alto porcentaje a Japón y Arabia Saudita, destinando en 1993 un 61% y un 6.5%, respectivamente. Sin embargo, el envío de la fruta a ambos destinos ha ido disminuyendo, lo que ha dado la oportunidad a que países de la zona dólar hayan podido captar parte del mercado, asegurándose en colocar el excedente sobre la cuota asignada por su principal consumidor, la Comunidad.

La industria bananera le ha reportado a Filipinas por concepto de exportación un promedio de 159 millones de dólares en los tres primeros años de los noventa. Esta exportación está en manos de tres grandes empresas principalmente —Del Monte, Dole y Tadeco—, las que envían a Japón sobre un 70% del volumen de exportación.

En 1992, Filipinas y Ecuador fueron los responsables del bajo crecimiento de las exportaciones mundiales, de 1.6% frente a aumentos del orden del 10% en los años previos. Las disminuciones de sus volúmenes de exportación, de 13.9% y 5.8% en el país asiático y el latinoamericano, respectivamente, no fueron compensadas por otros exportadores. Los motivos de esta disminución en ambos países son distintos. Filipinas depende en gran medida de los requerimientos de su principal mercado y los aumentos en la producción se ligan a la recuperación de otros compradores. En 1993, el país logró aumentar su volumen exportable, gracias al crecimiento de un 18% en los envíos a Japón y a la recuperación de mercados como Hong Kong, Arabia Saudita y de otros destinos. En 1993, el primer exportador mundial continuó con reducciones en los volúmenes exportables, pero con pronósticos positivos para el año en curso dado su crecimiento en la productividad y la llegada a nuevos compradores.

## V. EL ROL DE LAS TRANSNACIONALES

El cultivo del plátano exige un riguroso cuidado. Los requisitos de clima, temperatura, irrigación y la constante preocupación frente a enfermedades que lo afectan, entre otros, imponen contar con los recursos necesarios para mantener en óptimas condiciones su cultivo y atenuar en parte las adversidades climáticas presentes en las zonas de plantación.

Sus características de pronta perecibilidad, no almacenamiento y alto grado de orientación a la exportación, han exigido a esta actividad tener una muy buena coordinación y control en cada fase de la comercialización del fruto, tanto a nivel nacional como regional e internacional. El empalme regulado de las fases de producción, embalaje, transporte, distribución y venta, ha llevado a tomar en manos de una empresa dos o más espacios del mercado, favoreciendo así la integración vertical en la actividad.

El tiempo requerido entre el corte del fruto y su distribución en el lugar de consumo final no debiera superar las cuatro o cinco semanas. En este tiempo el fruto debe ser empacado, transportado y distribuido para su consumo. El mercado cada vez más exigente en calidad, demanda el fruto con un muy buen aspecto y en un óptimo punto de maduración. Así, la perfecta coordinación en estas etapas juega un rol fundamental en la rentabilidad de la actividad, en la minimización de las pérdidas, como también en la calidad de la fruta. Cualquier alteración en una etapa incide sobre la otra.

La fruta, en general, es en un alto porcentaje transportada por vía marítima, donde el banano ocupa el primer lugar y utiliza cerca del 30% de la capacidad ofrecida en el transporte frigorífico marítimo. El banano transportado en estos tipos de barcos no debe superar las dos semanas, exigiendo, además de una perfecta coordinación desde el lugar de origen al destino, contar con grandes capitales para su transporte. Dado que los países productores no siempre cuentan con los recursos necesarios para tener en sus manos el manejo de la conducción con una adecuada refrigeración y una rápida comercialización, la coordinación en cada fase de la producción exportable ha estado, en gran parte, en manos de empresas transnacionales, las que han asumido el control de estas operaciones. Son las grandes comercializadoras las que cuentan con sus propios barcos frigoríficos. Según estimaciones del Banco Mundial, cerca de un 70% del comercio mundial del banano está en manos de tres empresas transnacionales.

Los antecedentes recién mencionados son una respuesta del porqué estas empresas operan en el mercado bananero. Éstas no sólo se han preocupado de cumplir con la adecuada llegada del producto a manos del consumidor, sino también de un servicio más eficiente. Sus actividades se dispersan por distintos países productores asegurando así el cumplimiento de compromisos contraídos y resguardándose ante posibles interrupciones en la oferta, tan frecuentes en esta actividad.

Aun cuando los beneficios que esta actividad produce son ampliamente reconocidos, las grandes comercializadoras no sólo han recogido las ganancias de ella, sino que han invertido además en mejoras de métodos de producción, en especial en años anteriores, cuando su participación en la producción era

más sobresaliente. Hoy en día, cuando se destaca más su papel en la participación comercializadora, han estado invirtiendo en la renovación de su flota marítima por barcos más grandes, más rápidos y más ahorrrativos de energía. Estas empresas cuentan con la capacidad organizativa y con los recursos necesarios para lograr la rentabilidad que obtienen de la comercialización. A comienzos de este año, las compañías fruterías Chiquita, Dole, Del Monte y Novoa, que manejan sus propios barcos, han concluido su renovación. Esto explica en parte su posición en este negocio. Sin embargo, como se verá más adelante, las empresas nacionales de países productores también tienen su lugar en el mercado bananero.

Tres son las empresas transnacionales que están presentes tanto en la producción como en la comercialización del fruto en la región de América Latina y el Caribe. Estas son United Brands (Chiquita), Castle and Cooke (Standard Fruit) y Del Monte. En Centroamérica ellas controlan alrededor del 60% de las exportaciones y en el mercado europeo Chiquita controla el 43%, Dole el 13% y Del Monte el 10%. En las Islas de Barlovento se encuentra la multinacional Geest y en Jamaica está presente la Fyffes.

Cuadro 4

## MULTINACIONALES: DISTRIBUCIÓN DEL MERCADO, 1990

(Porcentaje)

	EE.UU.	EUROPA	JAPÓN
CHIQUITA (EE.UU.)	29	43	22
DOLE (GRAN BRETAÑA)	29	13	21
DEL MONTE (GRAN BRETAÑA)	17	10	21
OTRAS	25	34	36

Fuente: Financial Times, diciembre de 1990.

La participación de las empresas transnacionales no es la misma en cada país productor y no toda la producción está en manos de capitales extranjeros. En algunos su participación es de un alto grado de integración vertical, en otros sólo ocupa una fracción del proceso. Ecuador cuenta con una completa participación de inversionistas internos, privados y públicos, en el área de la producción, dejando participar a las transnacionales sólo en la comercialización. En los años noventa las tres transnacionales más importantes del mercado bananero —Chiquita Brands, Castle and Cook y Del Monte Corporation— participaron con el 43% de las ventas; sin embargo, la comercialización en manos de ellas ha comenzado a disminuir debido a recientes alejamientos. En 1993 la multinacional Del Monte Corporation declaró una reducción de sus compras en un 60% y Chiquita Brands en un 90%. Tres firmas ecuatorianas se reparten el 47% de las exportaciones en la actualidad, la Exportadora Bananera Noboa, Bagno Sociedad Anónima y Banano del Pacífico.

En Costa Rica, segundo exportador mundial de banano, a comienzos de los años ochenta un 27% de la explotación de la tierra estaba en manos de productores nacionales y el 73% restante era explotado por las compañías multinacionales United Fruit y Standard Fruit. En la presente década se cuenta con alrededor del 60% de la producción nacional en manos de productores nacionales, distribuyéndose el resto entre inversionistas colombianos, británicos, mexicanos y americanos.

A fines de la década de los setenta y comienzos de los ochenta, la comercialización del fruto estaba en un 100% en manos de las compañías transnacionales; hoy, a comienzos de los años noventa, tres empresas transnacionales americanas —Del Monte (BANDECO), United Brand y Dole (Standard Fruit)—, controlan cerca del 85% de las exportaciones del país. A éstas se le sumará la empresa Geest de Gran Bretaña que ha comenzado recientemente un proyecto de plantación de bananos de más de 7 000 acres, aspirando a exportar toda la producción con destino a Europa. Paralelamente, la Corporación Bananera Nacional (CORBANA) es propietaria del 10% de la superficie de plantación del fruto en el país. Su propiedad está repartida en partes iguales entre el Gobierno, bancos estatales y cosechadores, los que han firmado un acuerdo con una empresa alemana que se encargará de la comercialización en el continente europeo. Las empresas nacionales Compañía Bananera de Costa Rica, Corporación Bananera Nacional (CORBANA) y Golden Fruit Sales se reparten el 15% de las exportaciones.

En Colombia ya se cuenta con un mayor rol de empresas nacionales en la comercialización de la fruta. Desde comienzos de los años noventa, un alto porcentaje de estas exportaciones está en manos de empresas nacionales, dejando una pequeña participación a cargo de compañías transnacionales (15%, en contraste con el 60% a fines de los años setenta). La Unión de Bananeros de Urabá (UNIBAN), la Promotora de Banano S.A. (PROBAN) y BANACOL se reparten el 85% de las exportaciones de banano del país.

BANACOL es un ejemplo de empresa comercializadora que trabaja con los cosecheros, haciéndolos partícipes de los rendimientos logrados del comercio. Por muchos años la producción exportable, abastecida ya sea por Colombia, Costa Rica y/o Ecuador, ha sido enviada al mercado americano y desde hace casi un quinquenio está siendo exportada al mercado europeo, cubriendo en 1990 el 7% del mercado.

A diferencia de estos países, en Panamá entre un 65% y 70% de la producción va dirigida a la exportación; la transnacional United Brands ha mantenido por décadas el monopolio de la comercialización. En Honduras el banano es la exportación más importante del país y representó en 1992 el 25% de sus exportaciones totales, exportándose el 72% del volumen de su producción. Son tres las empresas transnacionales que se reparten este mercado: Chiquita Brands, Castle and Cook y Del Monte, las que participan desde la producción a la comercialización, en un porcentaje cercano al 60%. Un 30% está en manos de dos empresas europeas, siendo una de ellas la Fyffes.

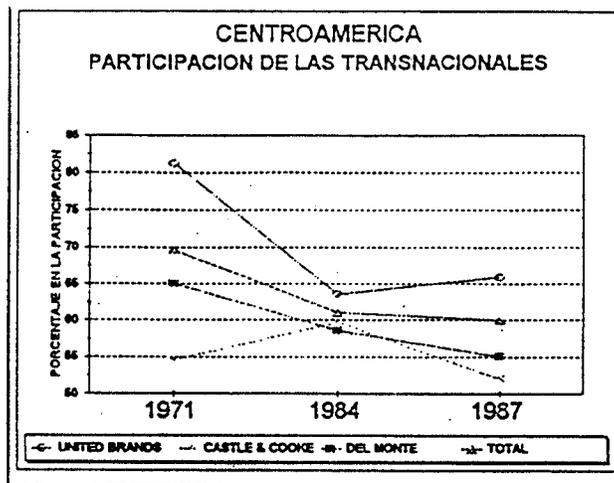
Los cupos que la Unión Europea ha impuesto han llevado al país a hacerse cargo de grandes pérdidas tanto en la entrada de divisas por exportación como en puestos libres de trabajo. Estimaciones de gobierno hacen prever en las primeras una pérdida anual de mil millones de dólares y en los segundos una cesantía de 1.25 millones de puestos. Pero como una forma de paliar el daño, Honduras está buscando nuevos horizontes, y ya existen indicios de una probable disminución de la participación comercializadora del banano por las transnacionales americanas, dando comienzo al quiebre del monopolio americano. Tela Railord, subsidiara de Chiquita Brands ha anunciado el cierre de dos plantaciones por no estar produciendo ganancias. Sumado a esto, miembros de la Cámara de productores

de banano del país han firmado, en el transcurso del presente año, un nuevo convenio con una firma canadiense, la que se encargaría del transporte de la fruta hacia los países del Oriente Medio.

En los primeros años de los setenta las empresas transnacionales se vieron afectadas por las medidas de expropiación adoptadas por algunos gobiernos (Guatemala por mencionar uno), debiendo reducir su participación. Esto dio paso a la formación de programas de productores asociados, a cargo de una parte de la producción nacional de la fruta para su exportación, la que es entregada a empresas transnacionales para su comercialización. Los arreglos con productores y exportadores nacionales les han dado la oportunidad de participar en todas las etapas, desde la producción hasta la venta al por mayor. En otros países, en cambio, la participación comienza con la compra del fruto a los productores.

En Centroamérica, según información de la FAO, la participación de las transnacionales en la producción ha disminuido de un 70% en 1971 a un 60% en 1987. En el gráfico 26 se puede observar que las tres transnacionales, en promedio, han estado perdiendo peso en la cooperación de la producción directa. Sin embargo, al mirarlas individualmente se observa que desde hace dos décadas Castle and Cooke y Del Monte han estado aminorando su posición en la producción, en tanto United Brands, luego de reducir su contribución productiva desde comienzos de los años setenta hasta mediados de los ochenta, ha logrado recuperar lentamente su posición.

Gráfico 26



**Fuente:** Elaborado sobre la base de estadísticas de la FAO.

**Nota:** Centroamérica incluye a Costa Rica, Guatemala, Honduras y Panamá.

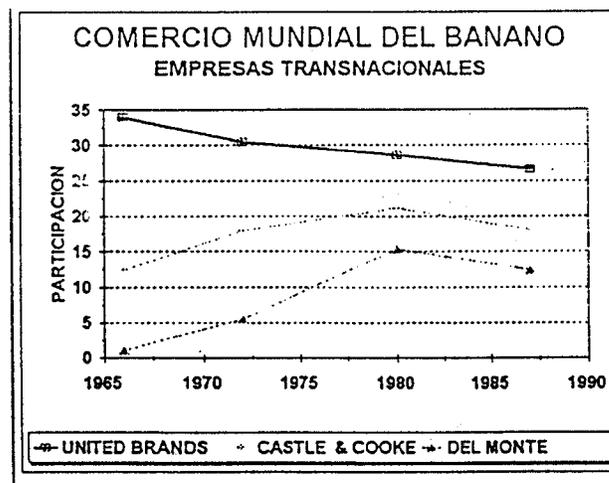
Esto no significa que en el futuro habrá una retirada total de las empresas americanas del mercado bananero latinoamericano. Su estrategia ha ido cambiando. Su presencia en la región ha ido disminuyendo en forma paulatina. A comienzos de los años ochenta estas empresas participaron en la región con el 65% del comercio mundial y a fines de 1987 con el 57%. La reducción de la participación se explica en parte por una mayor contribución de otras empresas en el mercado mundial. Es probable que en los años

recientes las transnacionales hayan comenzado a sentirse motivadas por una búsqueda de mercados alternativos, distintos de los centroamericanos, presionados por el nuevo ordenamiento bananero de la Unión.

En algunos países ya comenzaron a trasladarse los problemas inherentes a la producción de la fruta a manos de los productores locales, concentrando su participación en la comercialización. Esto las ha liberado primero, de los riesgos climáticos propios de las zonas productoras, y segundo de los problemas laborales de la clase social rural. Hoy, el nuevo orden impuesto por los principales consumidores occidentales las ha dirigido en busca de nuevas alternativas como se indicará más adelante.

Pero aun cuando su participación en el mercado mundial es dominante y están presentes en cada región donde se cultiva la fruta, las tres principales empresas muestran una baja paulatina desde los años ochenta.

Gráfico 27



Fuente: Elaborado sobre la base de estadísticas de la FAO.

En los países del Caribe se destacan la Geest, Fyffes y Jamaica Producers, las que hoy día cuentan con la ventaja de su ingreso a mercados preferenciales. Específicamente en las Islas de Barlovento el 100% de la comercialización está en manos de la empresa transnacional Geest, una multinacional de carácter privado en el Reino Unido, que mantiene un contrato exclusivo con las asociaciones de productores de banano para vender su producción en el país europeo. La comercializadora Fyffes cubre parte de las importaciones de banano en Gran Bretaña con la producción exportable jamaicana. Fyffes y Jamaica Producers se encargan de las exportaciones desde Jamaica al Reino Unido.

Aun cuando la comercializadora Geest mantiene con el Reino Unido un contrato de venta de la fruta con procedencia exclusiva desde las Islas de Barlovento, salvo que la oferta no sea suficiente, ello no le ha impedido introducirse en nuevos mercados. Ha logrado introducir en el mercado italiano el

excedente de exportación de las Islas no absorbido por los consumidores británicos. Además, Geest ha logrado invertir en Costa Rica y exportar el banano a otros destinos.

La Geest, con los años de experiencia en el comercio del banano, ha logrado expandir sus operaciones en el Reino Unido, manejando empresas de maduración, almacenaje, transporte y distribución, adjudicándose así un poder monopólico. La expansión en sus operaciones la ha fortificado y fortalecido frente a nuevos competidores. Pero irónicamente, el manejo total de las exportaciones de la fruta desde las islas la hace a ella menos dependiente que la sumisión que los mismos productores tienen. Si la Geest soltara la comercialización, los productores de las islas se verían realmente perjudicados.

Los ingresos de las comercializadoras multinacionales que operan en la región de América Latina no han sido tan lucrativos en este último año como en los anteriores, dado la situación coyuntural del mercado bananero. Pero esta situación no debiera durar mucho tiempo, pues éstas ya están comprando parte de empresas fruteras instaladas en los países ACP. Un caso concreto se encuentra en la reciente participación adquirida por la Dole a la Compañía Frutera Marseille, de una parte de sus plantaciones bananeras en Camerún y del 35% adquirido a la empresa Jamaica Producers de modo de acceder a distribuir la banana jamaicana.

Por otro lado, también las empresas comercializadoras europeas están adquiriendo contratos en países de la zona dólar. La empresa española Mundi-Fruit ha obtenido un contrato con la empresa colombiana BANACOL, para abastecer al mercado español y portugués y la Geest ha comenzado a adquirir plantaciones en Costa Rica. La empresa Fyffes no se ha quedado atrás, pues además de prestar ayuda financiera a una plantación bananera en Guatemala, ha estado diversificando sus destinos hacia los Estados Unidos y resto de Europa. Esta empresa curiosamente ha mostrado un crecimiento de sus ventas al mercado europeo, en el período 1992-1994, de un 43%.

Estos ejemplos y muchos otros que pudieran mencionarse están dando luces de una redistribución de contratos de las diferentes empresas en las diferentes zonas productoras bananeras. En un corto o mediano plazo se producirá una sana competencia entre los diferentes tipos de banano. El consumidor tendrá la palabra y podrá presionar por uno u otro, pues la calidad del producto es el factor más importante. La reconocida calidad de la banana de la zona dólar y su constante mejoramiento debiera ganarle terreno a la banana canaria, caribeña o africana. En un futuro quizás no tan lejano, las condiciones podrían volverse más favorables para los productores de la citada zona y ayudarlos a mitigar parte de la actual angustia por colocar la fruta en su principal mercado consumidor, como asimismo a atenuar la lucha entre las multinacionales.

Este supuesto es siempre que no se avecine, a muy corto plazo, una nueva presión de los miembros comunitarios respecto a las exigencias en las normas de calidad a la producción bananera, normas ya anunciadas y que debieran comenzar a regir a comienzos del próximo año. El siguiente desafío que tendrán que cumplir estos productores será el de obtener la fruta, de un tamaño y peso específico, y no a expensas de un deterioro en el medio ambiente o en otras ramas productivas. Es justamente en la zona dólar donde se debiera de reducir el uso de fungicidas y plaguicidas, dado que la lucha de los países de Centroamérica contra la sigatoka negra les absorbe un monto considerable de sus costos de producción. Éstos debieran de reducirse e invertirse en tecnologías más limpias.

Las empresas transnacionales americanas ya no mantienen el dominio en la producción en la zona dólar como sucedía en épocas pasadas y no transportan sólo la cosecha de sus plantaciones como supone

la Unión Europea. Sin embargo, en cuanto a la comercialización, éstas siguen presentes en un porcentaje relevante. El deseo de la Comunidad de disminuir el poder de las comercializadoras americanas en el mercado bananero y dar más cabida a las europeas se hará factible con el nuevo ordenamiento. Se estima que la Geest aumentará su participación en el mercado de un 7% a un 13%.

El mercado europeo está dominado por Chiquita y Dole. Sin embargo, ahí se destacan algunas comercializadoras que no teniendo en 1991 un porcentaje de control a la altura de las dos recién mencionadas, el sistema de licencias les ayudará a aumentar su control en el mercado. Éste es el interés de los países más inflexibles al cambio del nuevo régimen bananero que, en otras palabras, es transferir las utilidades y participación del mercado de un grupo de comercializadoras a otras.

En 1991, la comercializadora Pomona, en Francia, controló el 20% del mercado; Geest el 60% en el Reino Unido; en Alemania el 58% del mercado se repartió entre Spicio, Pacific/Noboa y Dole/Chiquita, las que controlaron el 22%, 19% y 17% respectivamente; en España se destaca Pascual Hermanos y en Portugal, Martín & Santos. Pero esto no va a tener el mismo futuro. Ya se están uniendo diferentes pequeñas comercializadoras para lograr constituir una nueva sociedad que opere bajo licencia. España es un ejemplo de este caso de fusión con miras a operar en el territorio nacional con la banana canaria y con entrada de la banana dólar.

Una mayor participación de empresas latinoamericanas en la comercialización del banano les brindaría una oportunidad de contar con mayores ingresos por concepto de comercialización y distribución, con el subsecuente resultado de logros más favorables en el precio obtenido por los productores. Tal situación manifiesta la necesidad de que los países en desarrollo cuenten con políticas macroeconómicas claras y apropiadas, capaces de incentivar nuevas inversiones. Pero, conscientes de que en muchos de estos países no se cuenta con un mercado de capitales desarrollado y existe escasez de recursos financieros internos disponibles para financiar nuevas inversiones, se hace caro el obtener recursos externos para su financiación y es improbable una total retirada de las grandes comercializadoras.

En las regiones asiática y africana también están presentes las multinacionales. Específicamente en Filipinas, tres empresas americanas comercializan el 80% del banano exportable del país. Éstas son, Del Monte, United Brands y Castle and Cooke. El 20% restante está vinculado a empresas importadoras japonesas. En África, en los principales países exportadores, Côte d'Ivoire, Somalia y Camerún, también están presentes los capitales extranjeros en la comercialización.

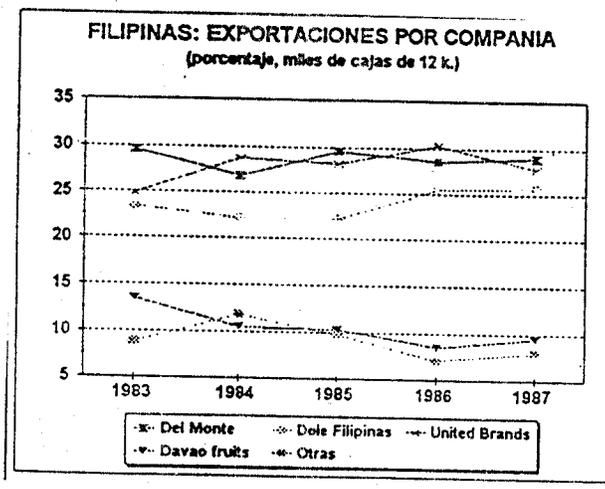
En Côte d'Ivoire, las grandes explotaciones bananeras están en manos de los países comunitarios y cuyos destinos, gracias a la Convención de Lomé, van en un alto porcentaje (90%) al mercado francés. En Somalia están presentes los capitales italianos quienes reciben un 60% de la exportación del país. Por último, en Camerún, la empresa estadounidense Del Monte se reparte hoy día el mercado con la empresa británica Polly Peck. Las ventajas para Dole son claras: Camerún puede ofrecer la fruta cumpliendo las exigencias de los 12, hay libre entrada a los países europeos y sin cupos, el tiempo del transporte es más corto y por consiguiente los fletes son menores.

Probablemente, el nuevo ordenamiento bananero va a conducir a una paulatina disminución en la participación de las multinacionales americanas en la región de América Latina, especialmente en Centroamérica, disminución que será cubierta en parte por empresas europeas u otras no comprometidas con el país del Norte, la que es muy deseada por las compañías europeas. El atractivo del banano no ha desaparecido; los ingresos que este negocio reporta han seguido aumentando el interés de las empresas,

ahora europeas, por entrar o aumentar su participación en la región de América Latina y competir con las multinacionales americanas.

En resumen, las empresas multinacionales seguirán presentes con igual o mayor fuerza y con otros nombres. Pero en el futuro ya no existirá, en algunos países, un monopolio; más bien se dará comienzo a una competencia de empresas multinacionales.

Gráfico 28



**Fuente:** Elaborado sobre la base de información proporcionada por la Japan Banana Importers Association.

## VI. EL MERCADO EUROPEO

Mientras los países en desarrollo han estado llevando una política liberalizadora orientada a la exportación, algunos países desarrollados han continuado con el proteccionismo hacia terceros países. Esta protección dirigida a productos como el banano, excepto en las negociaciones de productos tropicales en la Ronda Uruguay, es apoyada especialmente por España, Francia, Portugal y el Reino Unido.

Las continuas disminuciones de los aranceles a las exportaciones de los países productores latinoamericanos como un camino para incentivar una libre y competitiva orientación exportadora, han conducido efectivamente a aumentos del volumen de sus exportaciones. Este aumento del volumen exportado ha ido acompañado de economías de escala con disminuciones reales en los costos de producción y uso de mejores técnicas de producción que han elevado los niveles de productividad. Sin embargo, tales exportaciones siguen enfrentadas, hoy en día, a la agregación de restricciones al comercio, vía barreras no arancelarias, por sus principales importadores, los países comunitarios, los que continúan protegiendo a sus agricultores, a los productores de los países ACP y a los territorios franceses de ultramar, frente a la amenaza de competidores más eficientes.

La intervención de los Estados comunitarios en asegurar que sus agricultores obtengan un precio mínimo garantizado a producciones que ellos consideran productos sensibles a los cambios de precio y de abastecimientos, distorsiona la libre competencia, causa una mala asignación de recursos y carga a los consumidores un precio más alto que el que sus competidores pudiesen ofrecer.

Sin embargo, la prioridad que los países de la Unión Europea otorgan a la libre oferta de sus producciones dentro de la comunidad y la protección externa hacia terceros competidores, les asegura que iguales productos importados no entren a precios más bajos que los que ellos pueden ofrecer, distorsionando así el libre intercambio. De allí resulta que los países de la zona dólar que tienen ventajas comparativas en la producción del banano queden excluidos de participar libremente en el mercado, limitando la oportunidad de expandir su comercio o bien, si logran hacerlo, sea a un costo muy alto.

Tal divergencia en las políticas comerciales de exportadores e importadores está y continúa produciendo tensiones en este mercado. La divergencia de intereses de ambos lados del mercado, como al interior de la Unión Europea, sumado a los compromisos que los países de la Comunidad mantienen frente a los países del Grupo ACP, ha llevado a una serie de rondas negociadoras como de quejas de los primeros ante el GATT, en busca de una solución más transparente del mercado.

## A. ANTIGUO RÉGIMEN COMUNITARIO

El Tratado de Maastricht establece en uno de sus objetivos el contar con una política exterior común. Hasta mediados de 1993 esta política había sido diferente en cada país comunitario en lo que respecta al banano. El 1º de julio de 1993 los distintos regímenes de importación de cada país de la Comunidad debieron ser cambiados y unificados, en un régimen común para el mercado bananero, para lograr así una armonización en sus políticas comerciales nacionales.

Para lograr comprender las repercusiones que esta nueva política común pudiese tener en los países de la región latinoamericana en lo que respecta al comercio del banano, se presentará un muy breve resumen de las distintas políticas nacionales que regían en cada uno de los países comunitarios hasta fines de junio de 1993, donde los mercados comunitarios operaban bajo un sistema de cuotas, tarifas, libre acceso y una combinación de ellos.

Alemania, hasta junio de 1993, no imponía restricción arancelaria a la entrada del banano, ni discriminaba según la fuente, concesión otorgada por el Tratado de Roma. Es el país que ha contado con las más alta tasa de participación de las importaciones bananeras de la Comunidad. En 1993, importó un 33% de las importaciones bananeras comunitarias, participación inferior en dos puntos porcentuales al año anterior. Históricamente el origen de las importaciones ha sido desde los países de América Latina, alcanzando en 1992 el 99.5%, siendo sus principales abastecedores Ecuador con un 31.6%, Panamá con un 20.4%, Colombia con un 19.7%, y Costa Rica con un 18.4%. La Alemania unificada, con un 0% tarifario, es una opción que la región latina productora de banano perdió con la unificación del régimen bananero europeo. El pertenecer a la Unión Europea le obliga a la aplicación de aranceles y de contingentes por países, para terceros países abastecedores.

A excepción de España, que mantuvo de hecho prohibición a la importación de banano, países como Francia, Portugal, Grecia, Italia y Reino Unido favorecieron también a sus productores nacionales, pero mantuvieron restricciones cuantitativas y licencias a las importaciones de banano. España ha mantenido su mercado reservado a la producción de las Islas Canarias, restringiendo así la importación de cualquier otro origen, con la finalidad de proteger su producción nacional. La entrada de España a la Comunidad le facultó la posibilidad de restringir la importación desde otros Estados miembros de la Comunidad como también de terceros países. Hoy la nueva reglamentación terminó con el monopolio del banano español.

Francia, desde los años treinta ha tenido una reglamentación a la importación de la fruta. Existía un Comité interprofesional bananier (CIB), encargado de reunir a productores, importadores, maduradores y distribuidores, con el fin de estimar la demanda de bananos en el mercado interno. A comienzos de los años sesenta, Francia otorgaba una preferencia especial a los productores de sus antiguas colonias, Guadalupe y Martinica, asignándoles 2/3 de su producción nacional y 1/3 para productores africanos: Côte d'Ivoire, Camerún y Madagascar, países beneficiarios de la Convención de Lomé. A los países latinoamericanos les fue permitido entrar a este abastecimiento de parte de las fuentes internas o de los países africanos, mediante el pago de un 20% de arancel y contingentes bajo licencia. Las licencias eran otorgadas por el Groupement d'intérêt économique bananier (GIEB), organismo que tenía la facultad de importar el banano directamente desde terceros países cuando los suministros internos o desde países ACP no cubrían las necesidades internas. El banano era vendido al mercado interno a los precios vigentes, entregando el diferencial del precio al Gobierno.

Portugal mantuvo, desde el segundo quinquenio de los años treinta hasta mediados de los ochenta, una Junta Nacional das Frutas, bajo control del Estado, cuyo objetivo era administrar la producción, abastecimiento y comercio de los productos agrícolas, entre ellos el banano. La abolición de la Junta en 1985 dio paso a un nuevo régimen de importación del banano. El nuevo régimen estableció restricciones cuantitativas a las importaciones de la fruta, sin considerar el origen de la importación. Aun cuando las importaciones desde los países ACP podían entrar exentas de derechos, se les sometía a cuotas y licencias, aplicando el mismo tratamiento que a terceros países.

Grecia hasta comienzos de los años noventa se abastecía casi en su totalidad de fuentes internas (Creta) y aplicaba restricciones a las importaciones procedentes desde terceros países. Sin embargo, a partir de comienzos de 1990, las importaciones procedentes de la región latinoamericana pudieron penetrar a este mercado mediante el pago de un arancel de un 20% y las procedentes de los países ACP, libres de gravámenes.

En Italia, el Estado mantuvo por casi 30 años el monopolio del transporte, comercio y elaboración industrial del banano, para luego, una vez abolido este sistema, establecer a mediados de los años sesenta un mecanismo de impuesto al consumo, el que fue suprimido en 1991. Junto a este sistema de impuesto se aplicó, en 1965, un régimen de importación en base a contingentes, quedando en 1974 las importaciones con origen desde los países de la Comunidad Europea como de países ACP, libres de restricción de entrada. Sin embargo, las importaciones desde terceros países quedaron sujetas a un contingente anual, en base a las condiciones de oferta y demanda del mercado nacional, y a autorizaciones bajo licencias. Somalia es uno de los países que tradicionalmente ha podido gozar de entrada preferencial a Italia, pero dado que su oferta no era lo suficiente para cubrir las necesidades del mercado italiano, la diferencia en el abastecimiento era aportada por países de la región latinoamericana.

El Reino Unido, por la Convención de Lomé otorgaba libre entrada a las importaciones de banano procedentes de los países que conforman el Grupo ACP. La libre entrada de las exportaciones procedentes de Jamaica, Belice y las Islas de Barlovento se otorgaba con el fin de favorecer a estos abastecedores. Los países latinoamericanos que durante un largo período (1940-1958) tuvieron prohibición de exportar al Reino Unido pudieron, al levantarse tal prohibición, enviar la fruta bajo un régimen de contingente, un sistema de licencias y un arancel externo de un 20%. Las importaciones desde terceros países contaban con una cantidad mínima, la que variaba de acuerdo a las necesidades del país.

Dinamarca, Bélgica-Luxemburgo, Irlanda y los Países Bajos, aplicaban el arancel consolidado de un 20% ad valorem a las importaciones bananeras con origen desde terceros países. Un porcentaje elevado de esta importación proviene de los países productores de América Latina. Al igual que el resto de los países comunitarios, las importaciones procedentes de países ACP han entrado libres de derechos.

## B. NUEVO RÉGIMEN COMUNITARIO

El nuevo régimen estableció, por primera vez, una política comunitaria para las importaciones del sector bananero. Este nuevo régimen, que se hizo efectivo a partir de comienzos de julio de 1993, ha dejado sin efecto los distintos regímenes nacionales de los países miembros.

El nuevo ordenamiento se encamina a buscar una política común para todos los países de la Unión; a continuar ofreciendo la oportunidad a algunos productores más débiles, como las Islas Canarias,

Madeira, Creta y departamentos franceses de ultramar, de seguir con su producción; a cumplir con la obligación de garantizar la entrada a sus mercados a los productores de países ACP, bajo la IV Convención de Lomé; a la necesidad de considerar en su política los intereses de los productores de la zona dólar, y a introducir una efectiva competencia.

Este ordenamiento cuidadosamente conducido por la Comisión se ha puesto en práctica sin alterar la cadena de distribución de la fruta. El evitar tal interrupción se debe a las características mismas del banano, las que fueron mencionadas anteriormente.

Este acuerdo logrado a pesar de la oposición de Alemania, Bélgica, Luxemburgo y Holanda fijó en un comienzo un contingente arancelario de 2 millones de toneladas a las importaciones de terceros países (países productores de América Latina), contingente que podría ir en aumento dependiendo de la demanda por consumo de la región europea comunitaria y de la producción de la zona protegida.

Hasta los 2 millones de toneladas la región latinoamericana debería pagar un arancel por entrar al mercado comunitario de 100 ECU por tonelada y por sobre esa cantidad las importaciones desde la zona dólar quedarían sometidas a un arancel de 850 ECU por tonelada. En contraste, las importaciones de banano no tradicional ACP quedan exentas de derechos arancelarios dentro del contingente, pero sobre él quedarían sometidas a un gravamen de 750 ECU por tonelada.

Las importaciones comunitarias de banano tradicional desde países de África, el Caribe y el Pacífico quedaron sujetas a franquicia arancelaria. A diferencia de ellos, los países productores de la zona dólar tienen acceso a una cuota total. Además, se les concedió un 30% de la cuota a los operadores que comercializan el banano tradicional y un 3.5% de ella a los operadores que comenzaron la comercialización del banano tradicional en 1992.

Con la regulación del comercio se propuso el otorgamiento de licencias de acceso al contingente arancelario, distribuido en tres categorías: A, B y C. La categoría A, de un 66.5%, para los operadores establecidos en la Comunidad que hubiesen comercializado bananos desde países de la región latinoamericana y/o banano no tradicional desde países ACP; la categoría B, de un 30%, para los comercializadores comunitarios de banano y/o banano tradicional ACP; y en la categoría C el resto, 3.5%, otorgada a nuevos exportadores establecidos en la Comunidad desde principios de 1992, con origen de países no comunitarios y ACP no tradicionales.

Este esquema obliga a terceros países exportadores a emplear un operador con base en la Comunidad y a una transferencia de millones de dólares desde los exportadores de América Latina a dichos operadores. Así está comenzando un nuevo negocio en que los distribuidores están logrando las mejores ventajas.

El sistema de licencias establecido por la Comunidad —cuyas características son a simple vista discriminatorias y con efectos distorsionadores de mercado—, no ha sido abolido, aun cuando el Grupo Especial del GATT concluyó, a principios de 1994, que es incompatible con las normas del Acuerdo General. El objetivo de algunos miembros de la Unión Europea (España, Portugal, Francia y Gran Bretaña) de insistir en tal régimen, es no sólo proteger la producción de banano en Europa y en los países que conforman el Grupo ACP, sino también lograr debilitar la influencia de las multinacionales americanas en los países centroamericanos, para así ofrecer mayores oportunidades de incrementar el peso de las compañías fruteras europeas. Sin embargo, las multinacionales americanas no sólo compran y

transportan la fruta desde los países latinoamericanos a los países de la comunidad y otros mercados, sino que también participan en la producción en algunos países.

El sistema de licencias produce efectos dañinos al comercio, desviándolo y desestabilizando los mercados de exportación. Los países exportadores latinoamericanos se están viendo enfrentados a una mayor competencia entre ellos, al haber sido desplazados del mercado comunitario. Al interior de los países productores, este sistema está provocando inestabilidad, afectando no sólo a los productores, sino también a otros sectores relacionados con este comercio, como los de embalaje y transporte.

El nuevo régimen produjo quejas en ambos lados del mercado. Al interior de la Unión Europea, la armonización de sus medidas nacionales ha originado en ciertos mercados comunitarios —como es el caso de Alemania, primer consumidor de la Unión—, nuevas restricciones en este comercio que anteriormente no existían. Los países comunitarios que han sido afectados con la nueva regulación deben pagar ahora más por las importaciones procedentes de la zona dólar bananera. Los países importadores, como Alemania, Bélgica, Países Bajos y Dinamarca, fuertemente afectados, presentaron sus quejas a la Corte de Justicia Europea en su búsqueda de la liberalización del comercio y en su deseo de abrir sus puertas a países productores más competitivos como son los de América Latina. Estos países han tenido que adoptar las medidas propuestas por los países del sur de la Unión: Francia, España, Portugal y Grecia, que reservan sus mercados para oferentes más costosos, los productores de territorios de ultramar y Estados ACP comprometidos por la Convención de Lomé.

Junto a esto, los mayores consumidores de la fruta en la Europa comunitaria se han visto también afectados por la amenaza de aumento de pérdidas de trabajos en los puertos como asimismo en las compañías importadoras de fruta. Si los barcos frigoríficos no logran copar el espacio libre de la banana, es muy probable que algunos deban suprimirse, aumentando el volumen de desempleo en torno al mercado de esta fruta.

En el sistema multilateral de comercio, la Comunidad Europea ha pasado a ser una unidad comercial de gran influencia y para los países productores bananeros de América Latina es un mercado decisivo. Rápidas protestas se hicieron sentir ante el nuevo régimen por los participantes de la región latinoamericana, al ver que el flujo comercial hacia esa región se vería afectado. La región ha estado desarrollando sistemas de producción de banano más competitivos que otros países productores en desarrollo; sin embargo, su acceso a los mercados de los países desarrollados no cuenta con las mismas garantías de aquellos países en desarrollo que tienen un acceso preferencial por acuerdos comerciales otorgados bajo la Convención de Lomé.

De esta manera, cinco países exportadores latinoamericanos (Colombia, Costa Rica, Guatemala, Nicaragua y Venezuela), después de resultados no satisfactorios en consultas con la Comunidad Europea y en el uso de los buenos oficios del Director General del GATT, solicitaron el establecimiento de un Grupo Especial para que examinara y diera sus conclusiones a las partes en ayuda a resolver las divergencias con la Comunidad. Según estos países, los principios del GATT de no discriminación, transparencia y reciprocidad no se estarían cumpliendo. Los países mencionados reclaman la apertura del mercado bananero comunitario, permutando las cuotas por un arancel común del 20%, a fin de participar en él sin discriminación. Ellos argumentaban que algunos miembros comunitarios han transgredido la cláusula de la nación más favorecida al dar a las importaciones procedentes de la región latinoamericana un tratamiento diferente y discriminatorio.

Los países latinoamericanos, denominados "zona dólar", pagaban un 20% de arancel en algunos países comunitarios, en tanto que en otros, como Alemania, gozaban de libre acceso. Países del Caribe de habla inglesa han recibido un trato preferencial en su acceso al mercado de la Comunidad. De los distintos acuerdos surgidos de los Tratados de Lomé entre los 12 países de la CEE y los 70 Estados de África, el Caribe y el Pacífico, han resultado tasas preferenciales de acceso al comercio para éstos, que en muchos casos son nulas o muy bajas. Es el caso de países como Francia y el Reino Unido, que bajo la Convención de Lomé han favorecido a sus antiguas colonias.

Dado que los países latinoamericanos productores de banano abastecen en un porcentaje elevado a la CEE, éstos serán especialmente afectados por los contingentes establecidos. Medidas que se suman a la agotadora lucha que enfrentan los países en desarrollo, productores de bienes básicos agrícolas claves, por el progreso de sus economías. Estos países han estado aumentando las toneladas exportadas de banano a algunos países miembros de la Comunidad Europea. El crecimiento de las exportaciones de estos países a la región europea verá restringida la obtención de divisas por este concepto tan necesarias para estos países productores.

No cabe duda que la nueva reglamentación comunitaria afectará aún más la actividad económica y social que el comercio del banano ofrece a las economías de la región latina. La nueva reglamentación comunitaria puso fin a la entrada sin límite de cuota de que el banano gozaba en ciertos países comunitarios como Alemania, Bélgica, Dinamarca, Irlanda, Luxemburgo y Países Bajos. En muchos de estos países el comercio del banano constituye una de las principales fuentes de ingresos y los mercados de la Comunidad Europea han sido sus principales destinos. Los obstáculos que la nueva reglamentación impone no ofrecen una ayuda a los países en desarrollo productores en su objetivo de avanzar en sus desarrollos económicos.

El trato discriminatorio que reciben los países productores de banano de la región latinoamericana, afectará tanto el volumen como el valor de sus exportaciones. El límite en el volumen a exportar ha restringido la entrada a nuevos mercados en la zona comunitaria. Las preferencias que recibe un grupo de países ACP, con claras desventajas competitivas frente a los productores latinoamericanos, ha llevado a precios más altos en algunos mercados, limitando así el aumento del consumo.

En 1992, la última información disponible reveló que los 12 países comunitarios importaron desde la región latinoamericana 2.4 millones de toneladas, sobrepasando así el tope del contingente asignado. La importación total de los 12 países fue de 3.8 millones de toneladas reservándose 1.5 millones de toneladas para las importaciones procedentes de países ACP, productores nacionales y otros. Sin embargo, en el mismo año mencionado la Comunidad importó desde los países que conforman el Grupo ACP sólo 651 mil toneladas.

Aun cuando los países de la región de América Latina se sienten castigados frente a la nueva reglamentación de la Comunidad Europea por preferir bananos de inferior calidad y a costos más altos, no se evidencia aún una disminución de consideración en las exportaciones de la región hacia la Comunidad. Un caso concreto es el de Costa Rica: en 1993 sus exportaciones aumentaron en un 11% respecto del año anterior, destinando un porcentaje de sus ventas similar al de años anteriores a los países europeos comunitarios. Esta tendencia puede cambiar en un futuro cercano, con la esperanza de lograr el ajuste a la nueva reglamentación, junto a la capacidad del país por conseguir estabilizar sus ventas hacia nuevos mercados. Sin embargo, el país ha debido otorgar créditos a los productores y exportadores para ayudarlos a superar la crisis financiera dada la baja del precio internacional de la fruta.

Otros países latinoamericanos han debido ajustar sus políticas de comercio rebajando los impuestos a las exportaciones y colocar en un plano similar sus exportadores frente a otros más aventajados. Así, Ecuador favoreció a sus exportadores disminuyendo los impuestos portuarios en un 24.9%; Costa Rica redujo los impuestos a las exportaciones de banano en un 14% por caja de 18.14 kilos; Honduras rebajó los impuestos a 50 centavos por caja.

El porcentaje del mercado que los países comunitarios utilizaron desde sus Estados miembros y desde los ACP ha ido disminuyendo en los últimos años. Entre 1989-1992 la participación de las importaciones procedentes de los 70 países ACP en la importación mundial comunitaria fluctuó entre un 16% y 19% y la de sus Estados miembros entre un 18% y 22%. La participación conjunta resultó ser, en el mismo período considerado, una disminución de un 41% a un 35%.

### C. ACUERDO EN MARRAKECH

Las negociaciones entre la Unión Europea y los productores de América Latina no han sido fáciles. La Unión Europea, principal mercado bananero, seguido por los Estados Unidos, está comprometida con los países africanos y sus productores nacionales. Esta ligazón, unida a la diversidad de los lugares de producción, complicó la fluidez de las negociaciones dado que todos los participantes en este mercado aspiraban a lograr las mejores ventajas comerciales.

Las negociaciones se fueron dando entre los 12 países comunitarios y los países productores latinoamericanos, y al interior de cada grupo. El acceso a un mayor contingente y la no limitación de las licencias a los operadores establecidos en la Comunidad resume las demandas de los países latinoamericanos. Pero, paralelamente, los Estados ACP solicitaban a la Comunidad que sus preferencias se mantuvieran como un modo de mejorar sus oportunidades comerciales con los países de la Unión.

Las negociaciones, bastante tensas en ciertos momentos, llevaron a la Unión Europea a ofrecer un aumento del contingente, con una tarifa reducida a 2.1 millones de toneladas en 1994 y a 2.2 millones en 1995; a una reducción del arancel a 75 ECU por tonelada de 100 ECU que se había impuesto anteriormente; al otorgamiento de las licencias de exportación, para un 70% del contingente en las categorías A y C; contingentes específicos de exportación por país productor, para dar a los productores de cooperativas la posibilidad de vender directamente a los importadores de la Comunidad. Este acuerdo no afectó el anterior compromiso comunitario hacia los países ACP y sus antiguas colonias.

Pero sobre el cupo predeterminado, el nivel arancelario impuesto es prohibitivo. En la práctica los países de la zona dólar se ven enfrentados, más que a un contingente, a una restricción cuantitativa. Este contingente, cuyo cálculo se basa en el promedio de venta de los tres últimos años previo al nuevo régimen, ha tenido un efecto discriminatorio, dado que el sistema que prevalecía en varios países comunitarios ya era restrictivo. Como resultado de esto el contingente se vio reducido debido a que algunos miembros por años mantuvieron limitadas las importaciones procedentes de la zona dólar.

En 1992 el 27% de la producción de los países de la zona dólar, a los que se adjudicó la cuota, se exportó a la comunidad y el 91% de la importación bananera comunitaria provino de ellos. De haber existido el contingente a esa fecha, los países de la zona dólar hubiesen dejado de vender a esa región un 39% del volumen exportable. Los países que más hubiesen perdido son Costa Rica y Colombia, que

habrían dejado de colocar un 43% y un 33% de sus volúmenes exportables a la Unión respectivamente. A esa misma fecha la región habría dejado de colocar el 40% de su volumen.

Un resumen de las distintas propuestas de la Unión Europea se presenta a continuación:

Cuadro 5

**PROPUESTA BANANERA COMUNITARIA A PRODUCTORES  
DE AMÉRICA LATINA, 1994**

(Porcentajes)

	INICIAL	PROPUESTAS INTERMEDIA	ACTUAL
Contingente (mill. ton.)	2.0	2.1	2.1
Costa Rica		23.4	23.4
Colombia		22.0	21.0
Nicaragua		1.9	3.0
Ecuador		20.2	44.82
Panamá		19.7	
Honduras		6.8	
Guatemala		1.5	
Venezuela		4.9	2.0
ACP no tradicional			4.3% o 90 000 ton.
República Dominicana			
Der.arancelarios en el contingente (ECU/ton)	100	100	75
Der. arancelarios sobre el contingente (ECU/ton)			
América Latina	850	850	850
ACP no tradicional	750	750	750
Licencias exportación categorías		A y C	A y C

Fuente: Diario oficial de las Comunidades Europeas.

#### D. REACCIONES AL ACUERDO

La oferta comunitaria de fines de marzo de 1994 entró en vigencia en octubre de ese mismo año, pero no fue aceptada por todos los países productores regionales, formándose dos bloques. Por un lado, Guatemala, apoyada por Ecuador, Honduras, Panamá y México, está en contra de tal proposición, por considerar que también la nueva oferta es violatoria al régimen del GATT; en tanto que Colombia, Costa Rica, Nicaragua y Venezuela la aceptaron, pero condicionada a la exigencia de los países comunitarios de retirar sus quejas ante el GATT. Los países que cerraron el ofrecimiento de la Unión Europea cubrieron en 1992 el 41% de las importaciones comunitarias.

Guatemala ha actuado como portavoz del grupo de países que continúan con la solicitud ante el GATT por obtener un acuerdo imparcial del nuevo régimen de importación bananero comunitario. Para Guatemala, país pequeño y de limitados recursos, el acceso a los mercados es fundamental para su crecimiento y desarrollo. Su desarrollo depende en un alto grado de las exportaciones de banano —tercer producto de exportación—, siendo superado por el café y el azúcar. Pese a que sus exportaciones de banano no son dirigidas principalmente hacia la Comunidad, su preocupación se deriva en parte de la desviación posible de comercio bananero de otros países exportadores hacia su principal mercado, el de Estados Unidos, así como de las repercusiones en el empleo que el nuevo régimen impuesto ya ha comenzado a sentirse, debiendo paralizarse uno de los mayores proyectos agrícolas, Champona.

El rechazo de Guatemala a la nueva oferta comunitaria en Marrakech, no condujo a dar por finalizadas las conversaciones entre las partes tendientes a eliminar las barreras y distorsiones y lograr la apertura y liberalización de este intercambio. Estos países argumentan, y están en lo cierto, que la nueva oferta no implica que no sea violatoria a las normas del GATT y no resuelve las inconsistencias. La nueva oferta no ha resuelto las ilegalidades; al contrario, se ha vuelto más restrictiva. Un porcentaje de alrededor del 60% es ofrecido por estos países a la Unión Europea, porcentaje de suministro que será sin duda alterado.

Estas conversaciones no deberían quedar inconclusas, aun cuando en las negociaciones la Comunidad siga dilatando la búsqueda de una solución acorde a las normas del Acuerdo General. Deberán continuar y la oferta comunitaria debiera ser alterada. De los seis puntos presentados al Grupo Especial por los 5 países productores de la zona dólar, tres fueron rechazados por considerarse violatorios a las normas del GATT. Éstos son: los derechos específicos; las preferencias arancelarias a los países ACP y la asignación de licencias de importación dentro del contingente.

El primer exportador mundial de banano, no satisfecho con la nueva reglamentación, aspira a que el régimen de importación de banano propuesto por la Unión Europea se modifique por uno que sea no discriminatorio y armónico con la política comercial de libre comercio. Ecuador ha sido particularmente afectado, dado que la calidad de su producto exportado es superior a la de sus competidores, aventajándolos en su oferta a un precio más competitivo. Por otro lado, el país estima que la nueva reglamentación provocará una pérdida de 100 mil puestos de trabajo. De los meses de 1994 en que se puso en práctica el nuevo régimen, ya se han sacrificado 15 mil hectáreas de cultivos bananeros a cambio de un incentivo del gobierno de pagar US\$ 140 por hectárea dedicada a otro cultivo.

Pero el gobierno aspira a reducir otras 15 mil hectáreas más a fin de elevar la tasa de eficiencia en este sector. Sin embargo, contrariamente a lo esperado, Ecuador ha logrado en los 10 meses del presente año alcanzar la máxima cantidad exportada de 2.7 mil toneladas de 1991.

Ante tal panorama ha comenzado a funcionar el tipo de intercambio más antiguo, pero nuevo en el mercado bananero: el trueque. Bajo este sistema, en lo que va de este año se han negociado 12 millones de dólares por una asociación de empresas alemanas de comercio de frutas. Brasil abastece al mercado de Ecuador con 100 autobuses urbanos a cambio de 13 millones de cajas de banano, las que serán distribuidas en Alemania, Polonia, la República Checa y la ex Unión Soviética.

Pero el descontento no sólo es para los países de la zona dólar. Los principales consumidores de banano-dólar comunitarios: Alemania, Países Bajos, Bélgica y Dinamarca, censuran que la nueva oferta de Marrakech no fuera consultada a los Estados miembros comunitarios. Esta queja, llevada a la Corte de Justicia Europea, terminó con un apoyo al nuevo régimen bananero. El apoyo al nuevo ordenamiento ha resultado favorable primero para Francia y segundo para el Reino Unido (los más proteccionistas de la Comunidad), que importan en un 91% y 70% el banano desde el Grupo ACP.

Este resultado no era difícil de prever, pues en estos momentos ningún país comunitario está dispuesto a exponer el tema del banano a la Comisión de las Comunidades Europeas, ni menos poner en peligro la Unión. Por ahora las bananas comunitarias y las producidas por los países ACP no se van a ver enfrentadas a una limpia competencia con las de la zona dólar. Si el comercio bananero se liberara, los productores europeos deberían de ser indemnizados, asunto que en estos momentos no entra en discusión.

Guatemala, Ecuador, Honduras, México y Panamá han estado insistiendo ante el GATT en que las dos demandas presentadas ante este organismo en contra de la Comunidad Europea —una referida a las restricciones aplicadas al banano por la Comunidad, y la otra referida al perjuicio ocasionado en sus exportaciones por el comienzo del régimen comunitario de importación del banano—, debieran ser adoptadas. El precio de la fruta ha bajado en otros mercados a niveles sin precedentes.

Pero el descontento continúa y aumenta el número de participantes. En primer lugar, Guatemala y los otros países latinoamericanos que la apoyan han declarado que no pararán hasta encontrar una solución más justa de parte de los 12. Segundo, a octubre de 1994, en el continente americano la multinacional Chiquita Brands y Hawaii Banana Industry Association han hecho uso de la Sección 301 de la Ley general de comercio y competitividad de 1988 de los Estados Unidos. Tercero, la Unión Europea ha solicitado al GATT que la Convención de Lomé sea legalizada dado que hasta ahora es contraria al artículo primero del Acuerdo, pues se trata de un régimen comercial entre los países ACP y la CEE que es unilateral y no recíproco. Recientemente, los países que lograron el acuerdo con los miembros comunitarios han declarado que darán marcha atrás. Y por último Alemania presentó una nueva queja ante la Corte de Justicia Europea.

El reciente paso dado por la Unión Europea de llevar la IV Convención de Lomé a la mesa de negociaciones del GATT para que sea aceptada bajo sus normativas como una excepción, es un punto favorable. El trato preferencial otorgado a la importación de banano de la CEE con procedencia de los países ACP, bajo el artículo 169 del Convenio y del Protocolo N°5 relativo a los plátanos, es el único camino posible que tienen actualmente estos productores. De no otorgarse tal acceso preferencial, el banano producido por los ACP no tendría cabida en otros mercados y sus economías se verían derrumbadas. A 1993, el 98% de las importaciones comunitarias procedente de los Estados ACP entraron con franquicia arancelaria.

A los nulos resultados logrados por Alemania, la no implementación de los resultados de los dos paneles del GATT, las quejas por el injusto ordenamiento por parte de Guatemala, se suma ahora una

investigación de este mercado bajo la Sección 301 de la Ley general de comercio y competitividad de 1988 de los Estados Unidos, presentada por las multinacionales Chiquita y Hawaii. Esto ha provocado una amenaza al alivio que los productores ACP lograron sentir en algún momento. De encontrarse, una vez finalizada la investigación, que el ordenamiento bananero comunitario va en contra de los intereses de las multinacionales americanas, la Comunidad podría verse seriamente afectada por las medidas de represalia que el país americano pudiera adoptar.

El nuevo ordenamiento no ha resultado satisfactorio para fijar cuotas no transferible entre países, aun cuando pertenezcan a la misma región. En el poco tiempo transcurrido esto ha quedado demostrado con la pérdida de cerca del 70% de la cosecha en Santa Lucía ocasionada por la última tormenta en septiembre del año en curso. La Comunidad ha debido asignar cuotas adicionales a los otros productores de las islas, a sus propios territorios, como también permitir el aumento de la cuota asignada a los países de la zona dólar a fin de satisfacer la demanda comunitaria. Con este nuevo ajuste, la Geest, que mantiene la exclusividad de la compra de la banana en las islas, ha sido favorecida por la Comunidad en el logro de suplir los déficit bananeros de las islas por bananas dólar.

El sistema más eficiente es uno de libre intercambio. Sin embargo, dado que hay países como los productores de las Islas de Barlovento que con un sistema libre no podrían subsistir, los países productores afectados por las limitaciones impuestas a las importaciones procedentes de su zona, conscientes de tal situación, han propuesto reiteradamente a la Comunidad un cambio del actual sistema por un arancel. Tal cambio debiera lograrse aun cuando este sistema no sea óptimo, pero en definitiva es menos perjudicial. El establecimiento de un arancel le reportaría ingresos al Estado, los que podrían ser transferidos a los países que la Comunidad desea ayudar, en tanto que el contingente reporta beneficios a los poseedores de las licencias de importación, beneficiando a las comercializadoras europeas o aquellas establecidas en la propia Comunidad.

Sin embargo, ya sea un arancel o un contingente el que en definitiva perdure, ambos conducen a un menor bienestar del consumidor, al elevarles los precios de las importaciones. Pero los países afectados por la medida serían menos castigados con la imposición de un arancel al no verse limitados por la cantidad a importar como lo hace el contingente, contribuyendo a disminuir el desempleo en las zonas de producción afectadas.

Con este cuadro el panorama para la Comunidad no se ve alentador. Pero esto no garantiza a muy corto plazo que la actitud de algunos comunitarios cambie. Se podría pronosticar que este nuevo ordenamiento pasará por una posterior revisión. La Organización Mundial del Comercio (OMC), recientemente creada, deberá lograr una solución acorde a las normas que los mismos países han firmado.



## VII. RESUMEN, PERSPECTIVAS Y CONCLUSIONES

El mercado bananero es hoy día complejo. Su complejidad se debe, en parte, a la diversidad de lugares donde la fruta se produce; a las distintas calidades y costos de producción en cada zona productiva; a los distintos precios y calidades de la fruta; a la naturaleza misma de ella que le impide ser almacenada; a la relación comercial que por años une al principal grupo importador, la Comunidad Económica Europea, con los proveedores de sus antiguas colonias como también con los países africanos. Y sumado a lo anterior, el régimen de importación de banano que la Unión Europea ha implantado complica aún más las relaciones comerciales, y está teniendo un fuerte impacto en algunos países en desarrollo por el alto grado de dependencia de este comercio.

El nuevo ordenamiento comunitario, aspirando a unificar los distintos regímenes nacionales, debió incluir la IV Convención de Lomé que garantizara un acceso preferencial a los Estados de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) y que comprendía al banano; debió ser un acuerdo que estuviera sujeto a las normas del GATT y que tomara en cuenta a sus propios productores y consumidores.

Este nuevo régimen bananero ha provocado serios problemas, el que está siendo inconsistente con las normas que debieran acatarse en el Acuerdo; está distorsionando el libre intercambio, provocando pérdidas de divisas en los productores latinoamericanos; no está produciendo la ayuda en los países a los que se une con lazos comerciales, y sus propios consumidores están pagando elevados precios por un producto de más baja calidad.

Uno de los objetivos de la Ronda Uruguay fue reducir los obstáculos al comercio mediante la eliminación de barreras no arancelarias y niveles arancelarios ya existentes, a fin de garantizar un mayor acceso a los mercados. Sin embargo, sin desconocer el éxito alcanzado en tan larga negociación, en lo que respecta al banano, lamentablemente, no se puede decir lo mismo. Esta política se volvió más restrictiva. El nuevo ordenamiento bananero de la Unión no ha seguido el mismo sentido que los objetivos de la Ronda y aún más, está siendo incompatible con el Acuerdo General.

La conclusión de la Ronda Uruguay, en Marrakesh, donde la negociación de los productos tropicales dejó fuera al banano, ha provocado en algunos productores de la región descontentos por la nueva reglamentación. Su conclusión no garantizó la tentación del proteccionismo y del comercio administrado en el intercambio bananero. En efecto, las restricciones cuantitativas concernientes a la importación del banano en los países de la Unión Europea continuaron vigentes y aumentaron, en tanto que la de otros productos tropicales quedaron eliminadas. Las exportaciones de banano procedentes de países latinoamericanos quedaron reguladas, sujetas a una cuota máxima y a un arancel.

Los obstáculos de la Unión Europea a las importaciones de banano procedente de los países de la zona dólar ofrecidas a costos más bajos que sus competidores africanos o de los mismos productores en la Unión así lo demuestran. Sin embargo, el desafío de continuar hacia una mayor apertura del mercado

continúa y tanto los países desarrollados como en desarrollo deberán hacer esfuerzos para lograr un comercio multilateral abierto e imparcial.

Se han producido efectos inesperados en algunos de los participantes de este intercambio, en especial en aquellos países que dependen de estos ingresos de divisas. Entre los menos favorecidos con esta nueva reglamentación se encuentran los exportadores latinoamericanos limitados en sus ventas, los importadores europeos que podían anteriormente comercializar libremente la fruta y algunos consumidores de la Unión Europea que deben ahora pagar más por su consumo.

Sin embargo, hay otros que han salido favorecidos. Entre ellos se encuentran los importadores comunitarios de banano procedente de los países ACP y aquellos que han sido autorizados para participar del 30% de la cuota de los 2.1 millones del banano de la zona dólar. Las compañías Fyffes y Geest se encuentran en esta situación.

Estos nuevos elementos que han ido apareciendo, sumándose a los ya existentes y que de una forma u otra se entrelazan, han comenzado a afectar a los productores más eficientes, a los cuales se les han impuesto medidas comerciales más restrictivas, elementos que parecen ser no sólo de orden económico sino también político y que no han demostrado hasta ahora haber conseguido el objetivo que los condujo a intervenir.

Pareciera que detrás de esto hay intereses de parte de la Unión Europea por llegar a ser un bloque económico que aventaje o iguale al de Estados Unidos; que hay una lucha interna de ciertos países comunitarios por barrer a las empresas multinacionales americanas del campo latinoamericano y por ende lograr mayor capacidad de los operadores europeos. El porqué de esto puede deberse al reconocido lucro del comercio bananero, pero hay una falta de transparencia que esconde estos problemas, haciendo presentes otros, que no justifican del todo la actuación de ciertos participantes en este comercio.

La implantación de las licencias en el nuevo ordenamiento explica en parte tal aspiración. La Comunidad ha otorgado una distribución de licencias de importación a los países de la zona dólar, concediéndoles a estos países productores acceder a licencias de exportación sólo en las categorías A y C para el 70% de sus cuotas. En otras palabras, las multinacionales europeas Fyffes y Geest, que exportan tradicionalmente desde los países ACP, y entran en la categoría B, han quedado exentas de licencias. Esto deja en evidencia la disputa por el poder en el comercio bananero de este gran bloque económico.

La hipotética situación de una liberalización total del comercio bananero, dado que se ha producido más bien una regresión, llevaría a que los perdedores serían los países que hoy día suponen haber salido favorecidos. Los países ACP a quienes se ha tratado de favorecer no muestran una ganancia; al contrario, el nuevo régimen no los ha afectado. Si la liberación del comercio bananero se hiciese efectiva o cuanto mayor fuese ésta, serían los propios consumidores de los países miembros de la Unión Europea los que saldrían favorecidos. Sin embargo, dado el régimen impuesto por sus propios Estados, son sus propios consumidores los que están sufriendo las consecuencias. Y no serán las multinacionales americanas las que perderán en este mercado, pues dado su dominio y su posición en los centros de consumo comunitarios, serán indirectamente favorecidas, perjudicando de paso a las empresas de comercialización latinoamericanas.

En los últimos años ha habido un crecimiento de empresas latinoamericanas que han desarrollado una exitosa industria bananera, invirtiendo en nuevas técnicas, desarrollando nuevos métodos productivos

y creando trabajo. Éste es el caso de multinacionales en América Latina en países como Colombia y Ecuador. En Colombia, el 85% de las exportaciones de banano es manejada por intermedio de sus empresas nacionales. En aquellos países en que el comercio es manejado por las transnacionales, la no entrada del producto al mayor centro consumidor se traducirá en pérdidas de puestos de trabajo no sólo en sus principales abastecedores, sino también en los países captadores.

Ante tal sombría situación, tanto los productores latinoamericanos como las tres grandes multinacionales americanas ya han comenzado a encontrar nuevas oportunidades de acceso a otros mercados, y también han logrado encontrar un camino alternativo de regulación de la oferta. Ha comenzado a florecer un nuevo tipo de intercambio, el trueque, como un medio de disminuir las pérdidas ocasionadas por la imposibilidad de almacenar el fruto. Todo esto está provocando mayores dificultades al ya complicado comercio bananero.

Lamentablemente, los países productores de la región latina no se unieron para consolidar una fuerza común y lograr un acceso más favorable al mercado del banano comunitario ante la actitud tan restrictiva que los 12 países impusieron el 1º de julio de 1993. El interés de estos productores por lograr que este mercado se basara sólo en los instrumentos arancelarios no se logró, aun cuando han mostrado ser exportadores de una fruta de alta calidad y de elevado nivel de competitividad. Ecuador, principal exportador mundial, no pudo actuar de interlocutor, dado que no es miembro del GATT, y tampoco pertenece a la UPEB.

Los países productores de América Central y del Sur han mostrado una actitud moderada y comprensiva ante el compromiso de la Comunidad Europea con sus antiguas colonias y algunos de sus vecinos caribeños, no pretendiendo lograr en estos momentos una liberación total del mercado. La pretensión de estos productores más bien ha estado encaminada hacia una negociación limpia, justa y leal. Estos países han manifestado el deseo de cambiar el actual sistema por una tarifa externa común. El nivel tarifario propuesto debiera ser uno que, manteniendo a los países ACP protegidos, produjera los beneficios necesarios para ser distribuidos entre los más necesitados de modo de bajar sus costos de producción, diversificar sus exportaciones o compensarlos en las pérdidas de ingreso. De no cambiarse el régimen impuesto, los países que más han progresado en su eficiencia industrial aumentarán sus desalientos con la permanencia restrictiva a la entrada al mayor bloque consumidor. La expansión industrial tenderá a disminuir produciéndose des-economías de escala, bajas tasas de crecimiento productivo y pérdidas de trabajo.

Pero esto no es una tarea fácil de lograr. La tarifa debiera ser negociada en el GATT por las partes y Alemania sería probablemente uno de los oponentes, dada su firme actitud de continuar con el libre intercambio. Segundo, a los países comunitarios les resulta menos costoso subsidiar a los productores que ellos protegen, antes que destinar elevadas sumas de dinero en inversiones encaminadas a una diversificación.

El resultado de la negociación no ha sido favorable, ni para los países productores ACP a quienes se ha tratado de favorecer, ni para los productores de terceros países que sienten la amenaza de perder sus puestos de trabajo, ni para los consumidores que deberán pagar un precio más alto por consumir el banano o simplemente sustituirlo, y por último, ni para las compañías importadoras de la fruta.

Los países ACP a quienes la Comunidad pretendía favorecer no han recibido los beneficios ofrecidos. Estos países no han sido incentivados en acrecentar sus inversiones con miras a aumentar sus productividades y/o diversificar sus producciones. Los mayores costos en la producción bananera y la más

baja calidad de la fruta respecto a sus competidores latinoamericanos es una respuesta a la sobreprotección recibida por algunos países comunitarios que los ha desalentado a invertir, mejorar sus técnicas productivas y lograr economías de escala. La Comunidad ha debido otorgarles ayuda financiera bajo un reglamento especial, en julio de 1994, para paliar las pérdidas que el mercado único les ha provocado. El capricho de algunos miembros de la Comunidad por no acceder a liberalizar el mercado del banano está dando como resultado sólo perdedores. El proteccionismo impuesto por ellos mismos ya tiene un alto costo de 1.6 mil millones de dólares, según estimaciones del Banco Mundial, monto que se estima seguirá creciendo.

De los países ACP, son los productores de las Islas de Barlovento los que se encuentran actualmente sin una salida viable. Si los países comunitarios desearan otorgarles una efectiva ayuda bananera. Diversas investigaciones han indicado que es factible alcanzar subproductos derivados del banano. Este camino es más probable que les produzca beneficios reales antes que continuar protegiéndolos ante la imposibilidad de aumentar sus productividades, con el objeto de hacerlos más competitivos.

Entre estos caminos alternativos se pueden enumerar una serie de posibilidades a partir de la utilización de los desechos de la planta bananera. Entre otros, la elaboración de papel, de fibra textil, de gas para uso de energía, de alimentación de ganadería como de pulpa y conservas. Pero esto requiere una acción concertada no sólo de la Comunidad, sino también de las empresas comercializadoras radicadas en esa zona y de los propios productores, que les permita financiar el desarrollo de una industria de subproductos bananeros con transferencia de tecnologías ambientalmente sustentables.

Las nuevas normas de ingreso del banano establecidas por el principal bloque consumidor, han dado comienzo a un evidente grado de manejo del mercado, al fijar las cuotas de banano cuyo ingreso está permitido a sus principales abastecedores. El mercado del banano está siendo conducido por la demanda, la que ahora puede ser pronosticada. Las variaciones de precio que puedan producirse en los países comunitarios vendrá por movimientos de la oferta, la que se verá afectada por situaciones climatológicas naturales en los países productores, o por movimientos de ajustes en la fijación de cuotas adoptadas por ellos mismos.

Como resultado de esto la cantidad demandada por banano tenderá en algunos Estados miembros a disminuir, su precio subirá y el consumidor se orientará hacia otras frutas, dejando la tan apreciada banana, la que podría pasar a aumentar la lista de las frutas consideradas de lujo. Es el caso de Alemania, que virtualmente no imponía restricción a la entrada de la fruta, debiendo ahora aplicar la nueva política comercial comunitaria. Esta nueva política llevará a este país a perder la entrada del banano a precios competitivos desde sus antiguos oferentes, sumándose a otros países comunitarios en la concesión de preferencias a productores menos eficientes, resultando una alza de los precios.

Los consumidores de Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Irlanda y Dinamarca se han visto también afectados dentro del total de este conglomerado, en su paso de un régimen de libre comercio a uno restrictivo. En estos países se espera que el precio de la fruta aumente al tener que cambiar el origen de procedencia de las importaciones desde los de la zona dólar al grupo de países ACP. Sin embargo, los seis países comunitarios que imponían restricciones cuantitativas a sus importaciones de banano: Francia, Reino Unido, Grecia, Italia, España y Portugal, ya han comenzado a ver que sus precios han tendido a la baja, al aumentar la proporción de importaciones de banano desde la zona dólar, la que antes era prohibida o muy cercana a la prohibición.

En un futuro no muy lejano, de continuar con la reglamentación de este comercio por la Unión, se agudizará aún más la inseguridad del comercio bananero ante la incorporación de nuevos países (Finlandia, Suecia y Austria) a los 12 comunitarios, los que también se destacan por elevados consumos per cápita, con regímenes comerciales bananeros libres y cuya procedencia es desde los países latinoamericanos.

Un ejemplo es Finlandia, que con su ingreso en 1995 a la Unión Europea ha debido adherirse a la actual reglamentación comunitaria. Este país importó un volumen de 96 mil toneladas en 1993, que en término de porcentaje del volumen mundial no es muy significativo (0.9%). Sin embargo, por más de una década ha venido aumentando continuamente sus importaciones, con un crecimiento promedio anual en los años ochenta de un 6%, en tanto que en los tres primeros años de los noventa creció en un 11.2% y cuya procedencia, en ambos períodos, ha sido en un 100% desde América Latina. El consumo per cápita del país se ha más que duplicado desde 1980 a 1993, de 8 a 19 kilos por persona, en cada año, respectivamente. Panamá, Ecuador y Costa Rica serán los países más afectados, dado que un 55% de las importaciones de Finlandia provienen de Ecuador y el 32% siguiente es repartido igualmente entre los otros dos países. La entrada del banano a Finlandia no está sujeta a cuota, ni a licencias, ni a derechos de aduana. Los derechos de importación fueron abolidos en 1991 dado la buena acogida de la fruta en ese mercado y para hacerla competitiva con el kiwi, fruta que compite fuertemente con el banano.

Esto producirá una nueva contracción a la importación, reduciendo el consumo per cápita de la fruta, dadas las perspectivas de precios más altos. En todo esto los consumidores pierden nuevamente, pagan un precio más alto por una fruta de menor calidad, dejan de consumirla y buscan el sustituto más cercano. Pero sin ir más lejos, la misma Unión, empeñada en no liberar el comercio, debe destinar grandes sumas de dinero al manejo que el comercio administrado le impone, soportar el abuso que este tipo de comercio ofrece, derivado del nuevo ordenamiento bananero y mantener la nueva organización creada desde julio de 1992: Asociación del Comercio del Banano de la Comunidad Europea.

Sin embargo, bajo una óptica más positiva, la entrada de nuevos socios a la Unión podría dar luces de un cambio en la actual política de comercio bananera, al hacerse insostenible el continuar con el excesivo gasto presupuestario dirigido a sostener la política agrícola comunitaria, o la presión de los distintos servicios involucrados en este comercio que vean que sus puestos de trabajo están en peligro, o que los consumidores no están dispuestos a pagar altos precios por una fruta que no es considerada de lujo. La problemática bananera podría conducir a una política comunitaria con menos efectos de desviación en el flujo comercial, al abandonar la intervención de apoyo a los precios. Pero, los socios de la actual Unión Europea o de la Comunidad ampliada no sólo se verán sometidos a estas presiones, sino que deberán afrontar la obligación de cumplir las normativas del GATT.

El bloque Comunitario, aun con ciertas discrepancias internas, se verá más fortalecido con otros países que se le unirán tanto en el corto como en el largo plazo. Las desventajas que el nuevo ordenamiento del banano representa para algunos de los Estados comunitarios y los esfuerzos que éstos han hecho para lograr un acuerdo menos restrictivo, no es un asunto para desestabilizar el bloque. Esto inquieta a los países de la zona dólar. No se logró una solución en la Corte de Justicia Europea; las normas del GATT no se han cumplido; ahora queda por ver las quejas presentadas de las dos comercializadoras estadounidenses que utilizaron el mecanismo 301 ante la administración Clinton, por posible uso de prácticas desleales en el comercio.

La nueva Organización Mundial del Comercio (OMC), que ha comenzado sus funciones en 1995, podrá actuar más resolutivamente que el GATT. La nueva organización no tendrá un carácter dilatorio

en la solución de los conflictos presentados por las partes, dado que se podrá contar con un tribunal arbitral, con facultades de aplicar sanciones si, en un plazo relativamente corto, se demuestra por una de las partes infracción a las normas establecidas. Los países productores de la zona dólar que habían aceptado el acuerdo ofrecido por la Unión Europea, hoy han dado marcha atrás. No cabe duda que sus quejas llegarán a la nueva organización mundial de comercio, esperanzados en que la nueva reglamentación sea modificada, quizás en una reglamentación no del todo libre en un principio, pero sí en una menos regulada que la actual, donde tanto los productores de las distintas zonas como los consumidores puedan salir algo más beneficiados.

En este cuadro tan sombrío para el banano, hay otros productores que han comenzado a tomar ventajas del desplazamiento bananero utilizando el espacio libre para el transporte de otro tipo de fruta; un ejemplo de esto es el mango. Estos productores se aseguran de una continua y rápida llegada a destino y cuentan con una infraestructura perfecta, dado los requisitos que el transporte del banano exige, y a que se garantiza la utilización plena de la capacidad del barco, reduciendo en parte las pérdidas de los agentes involucrados.

Por otro lado, si la producción bananera de América Central y del Sur continúa volcándose hacia el mercado de los Estados Unidos, provocará una mayor sobreoferta con aumentos en la baja del precio, el que ya ha alcanzado niveles demasiados deprimidos. El panorama se presenta poco alentador. Los productores de la región de América Latina deben prepararse, ya sea para encontrar nuevos mercados en donde colocar su producción, mercados de otros países en desarrollo, no descuidando el potencial exportador que los países de Europa oriental representan; para restringir las áreas de producción con las consabidas pérdidas que esto produciría; encontrar producciones alternativas o exportar la fruta procesada de modo de lograr un mayor acceso al mayor mercado consumidor. Si estos países no logran acceder a nuevos mercados o destinar sus mayores ofertas a otros no restringidos se verán enfrentados a mayores bajas en el precio.

Aún más, existe hoy día una actitud generalizada de los países de abrir sus economías al comercio y dejar atrás la actitud proteccionista a las industrias. Tal actitud no debe ignorar, en la agricultura, el cambio en este sector. En las futuras negociaciones se debe seguir buscando un sistema para el comercio bananero que no imponga reglamentación alguna, que reduzca, y en el mejor de los casos elimine, los subsidios a las exportaciones y los aranceles a las importaciones; que los productores puedan competir libremente, que la competencia venga por la calidad, derecho a ser exigido por el mercado.

De lograrse la libre competencia, América Latina ya aventaja a sus competidores caribeños y africanos por un amplio margen. Pero la apertura total no será posible en este mercado. Sin embargo, una tendencia a un comercio más libre es factible no a corto pero sí a mediano plazo. La aceptación de la liberalización del mercado bananero por la Comunidad Económica, la obliga a enfrentarse a problemas de competitividad tanto de sus oferentes comunitarios como de los productores asociados a ella, pero en el mediano plazo. La IV Convención de Lomé no puede perdurar por mucho tiempo. En el peor de los casos, su existencia no continuará más allá de su fecha de término y será el último en regir.

No cabe duda que cuanto más se liberalice el mercado bananero en la Comunidad, serán sus propios consumidores los que se beneficiarían al acceder a una fruta a un menor precio y de mejor calidad; pero los productores ACP sin duda perderían. Su dependencia de limitados productos básicos en la obtención de divisas para su desarrollo económico y social, con permanentes fluctuaciones de precio, los coloca en una situación muy debilitada. Pero el ordenamiento bananero no los sacará de esta

dependencia. La armonización de los regímenes de importación comunitario no buscó la liberalización; al contrario, es un régimen de dirección opuesta, uno más restrictivo.

Los países productores deberán centrar su atención en mejoras de calidad y no en el aumento de la producción. Esto ya se percibe en los productores de la zona dólar. Una nueva exigencia comunitaria comenzará este año. La banana deberá tener un largo de 14 cm. y un diámetro de 2.7 cm. para lograr acceder a las normas europeas y por ende al mercado comunitario.

El camino debiera ser tal que, de acuerdo a las normas del GATT, los menos eficientes puedan ser ayudados en la búsqueda de lograr mayores productividades o buscar productos alternativos donde tengan claras ventajas competitivas y con potencial exportador. Las cuotas debieran ser abolidas, más bien debiera aplicarse una tarifa común extendida a todos los comunitarios. Se debería tener una competencia limpia, transparente, donde los menos eficientes deberían seguir luchando por productos con claras ventajas comparativas. La política bananera impuesta por la Comunidad ha sido diseñada para ella misma, para favorecer a sus productores e importadores.

En 1991 y 1992, la producción bananera en la Comunidad, sumada a la de sus antiguas colonias, bordeó el 20% de la importación total comunitaria, compitiendo éstos con los productores latinoamericanos, más eficientes que los productores comunitarios. El interés de la Comunidad por regular el mercado bananero involucra factores políticos y económicos.

La reforma de la política comercial comunitaria dirigida a protegerse de importaciones más competitivas y a favorecer a los productores ACP y a sus antiguas colonias, en detrimento de las ventajas que la región latinoamericana ofrece, ha demostrado, en el corto plazo de su funcionamiento, no ser eficiente. La lucha por un cambio de los más perjudicados por esta nueva regulación será difícil de lograr en el corto plazo, pero no en el mediano.

Los países de la zona dólar desean, y así lo han manifestado, un cambio del actual sistema por una tarifa externa común. El nivel tarifario propuesto debiera ser uno que, manteniendo a los ACP protegidos, otorgara los beneficios necesarios para ser distribuidos entre los más necesitados, de modo de bajar sus costos de producción, diversificar sus exportaciones o compensarlos en las pérdidas de ingresos.



## BIBLIOGRAFÍA

- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) (1994), CEE - Regímenes de importación del banano de algunos Estados miembros. Informe del Grupo Especial (DS38/R), Ginebra, 11 de febrero.
- \_\_\_\_\_ (1993a), CEE - Regímenes de importación del banano de algunos Estados miembros. Informe del Grupo Especial (DS32/R), Ginebra, 3 de junio.
- \_\_\_\_\_ (1993b), "Primera presentación de los Gobiernos de Costa Rica y Nicaragua al Grupo Especial que examina el régimen de importación de banano de la Comunidad Europea", Ginebra, 8 de septiembre.
- Bailey, Jessica M. y James H. Sood (1985), "Banana Pricing Strategies for Exporting Countries", *Inter-American Economic Affairs*, vol. 39, N° 2.
- Banco Mundial (1993), *Price Prospects for Major Primary Commodities, 1990-2005*, Washington, D.C., IBRD.
- Borrell, Brent y Maw-Cheng Yang (1990), "EC Bananarama 1992", Policy, Research and External Affairs Working Papers, N° 523, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Borrell, Brent y Sandy Cuthbertson (1991), *EC Banana Policy 1992. Picking the Best Option*, Canberra, Centre For International Economics.
- Bramy, Jean Marc (1992), "La banane au Cameroun", *Marchés tropicaux*, 24 de julio.
- Charles, Eugenia (1993), "Bananas: the Real Issue is the Survival of our Country, Dominica", *The Courier*, N° 140, julio-agosto.
- Chibbaro, Arnaldo y Alejandro Oviedo, (1992), "Elementos y escenarios para una estrategia de negociación sobre banano de los países de la UPEB con la CEE", San José, Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, Programa de Comercio Exterior e Integración, marzo.
- De Juan y Peñalosa, Rafael (1994), "La guerra del banano. CE versus países latinoamericanos", *Información Comercial Española, Boletín Económico*, N° 2402, Madrid, Ministerio de Economía y Hacienda, 21-28 de febrero.
- "Dominica. L'île où tout mène à la banane" (1993), *Le Courier*, N° 140, julio-agosto.
- Fruit and Vegetable Markets* (1991, 1992, 1993, 1994), varios números.
- Gauer, O. (1993), "Mise en place d'une structure d'information permanente sur le fonctionnement de la filière plantain au Cameroun", *Fruits*, vol. 48, N° 1.
- Gobierno de Costa Rica (1993), "Efectos del régimen de importación de banano de la Comunidad Europea y su impacto en Costa Rica", Anexo I, presentación del Gobierno de Costa Rica en la reunión del Consejo del GATT.
- Granell, Francisco (1994), "The enlargement of the European Union and the ACP countries", *The Courier*, N° 146, julio-agosto.
- International Fruit World* (1989, 1990, 1991, 1992, 1993, 1994), varios números.
- Latin American Commodities Report*, varios números.
- Latin American Economy and Business*, varios números.
- "LOME IV Convention" (1990), *The Courier*, N° 120, marzo-abril.
- Loyola Campos, Alicia (1993). "El mercado mundial del banano: nuevas realidades e incertidumbres", *Comercio exterior*, vol. 43, N° 2, febrero.
- Maignot Del Barco, Anthony P. (1991), "La guerra del banano en el Caribe: anticipando cambios globales", *FI-XXXII-1*, julio-septiembre.

- McInerney, J.P. (1993), "The EC Banana Market. An Economic Commentary on the Latin American Submissions to the GATT", CBEA/ GATT Panel Submission, 13 de octubre.
- Official Journal of the European Communities (1993a), Council Regulation (EEC) N° 404/93, 13 de febrero.
- \_\_\_\_\_ (1993b), Commission Regulation (EEC) N°s 1442/93, 1443/93, 1639/93, 1662/93 y 1858/93, 12 de junio, 12 de junio, 29 de junio, 29 de junio y 9 de julio, respectivamente.
- Organización de las Naciones Unidas para el Agricultura y la Alimentación (FAO) (1994a), Situación actual y perspectivas a corto plazo del banano (CCP:BA 94/2), 14a. reunión del Grupo Intergubernamental sobre el Banano, Comité de Problemas de Productos Básicos, Kingston, Jamaica, 18-22 julio.
- \_\_\_\_\_ (1994b), Examen de los costos de la producción, el comercio y la distribución del banano de determinados países (CCP:BA 94/3), 14a reunión del Grupo Intergubernamental sobre el Banano, Comité de Problemas de Productos Básicos, Kingston, Jamaica, 18-22 julio.
- \_\_\_\_\_ (1994c) Perspectivas a plazo medio del comercio mundial del banano (CCP:BA 94/4), 14a. reunión del Grupo Intergubernamental sobre el Banano, Comité de Problemas de Productos Básicos, Kingston, Jamaica, 18-22 julio.
- \_\_\_\_\_ (1994d) Últimas novedades en materia de políticas y sus efectos sobre el mercado mundial del banano (CCP:BA 94/5), 14a. reunión del Grupo Intergubernamental sobre el Banano, Comité de Problemas de Productos Básicos, Kingston, Jamaica, 18-22 julio.
- \_\_\_\_\_ (1994e) Comercio del banano en Argentina, Chile y Uruguay (CCP:BA 94/CRS.1), 14a reunión del Grupo Intergubernamental sobre el Banano, Comité de Problemas de Productos Básicos, Kingston, Jamaica, 18-22 julio.
- \_\_\_\_\_ (1994f), Banana Statistics (CCP:BA 94/8), 14a reunión del Grupo Intergubernamental sobre el Banano, Comité de Problemas de Productos Básicos, Kingston, Jamaica, 18-22 julio.
- \_\_\_\_\_ (1992a), Situación actual y perspectivas, evolución del mercado en 1991 y perspectivas para 1992 (CCP:BA 92/2), 13a. reunión del Grupo Intergubernamental sobre el Banano, Comité de Problemas de Productos Básicos, La Lima, Honduras, 16-20 noviembre.
- \_\_\_\_\_ (1992b), Novedades en materia de política y sus efectos en la economía mundial del banano (CCP:BA 92/6), 13a. reunión del Grupo Intergubernamental sobre el Banano, Comité de Problemas de Productos Básicos, La Lima, Honduras, 16-20 noviembre.
- \_\_\_\_\_ (1992c), Informe de la 13a. reunión del Grupo Intergubernamental sobre el Banano (CCP:BA 92/13), Comité de Problemas de Productos Básicos, La Lima, Honduras, 16-20 noviembre.
- \_\_\_\_\_ (1992d), Banana Statistics (CCP:BA 92/7), 13a. reunión del Grupo Intergubernamental sobre el Banano, Comité de Problemas de Productos Básicos, La Lima, Honduras, 16-20 noviembre.
- \_\_\_\_\_ (1991a) Policy developments and prospects for coordinated international action on bananas (CCP:BA 91/5), 12a. reunión del Grupo Intergubernamental sobre el Banano, Madeira, Portugal, 3-7 de junio.
- \_\_\_\_\_ (1991b) Situación actual y perspectivas, evolución del mercado en 1990 y perspectivas para 1991 (CCP:BA 91/2), 12a. reunión del Grupo Intergubernamental sobre el Banano, Madeira, Portugal, 3-7.
- \_\_\_\_\_ (1988) Review of the World Banana Economy: Major Developments Since 1984 (CCP:BA 88/4), 10a. reunión del Grupo Intergubernamental sobre el Banano, Roma, 18-21 de octubre.
- \_\_\_\_\_ (1986), "La economía mundial del banano 1970-1984. Estructura, desempeño y perspectivas", serie Estudios FAO: Desarrollo económico y social, N° 57, Roma.
- Portillo, Luis, (1993), "El mercado mundial del plátano. Producción, transnacionales y exportación", **Información Comercial Española. Boletín económico**, N° 2389, noviembre.
- Thomas Mark, (1989), "Cash Crops and Development: Bananas in the Windward Islands", Discussion paper, N° 258, Brighton, Institute of Development Studies, marzo.

Thompson, Robert (1987), **Green Gold. Bananas and Dependency in the Eastern Caribbean**, Londres, Latin America Bureau (Research and Action).

Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB) (1992), "La actividad bananera, 1991", **Informe UPEB**, año 15, N° 93, abril.

\_\_\_\_\_ (1991a), "La actividad bananera mundial, 1990", **Informe UPEB**, año 14, N° 91-92, septiembre-diciembre.

\_\_\_\_\_ (1991b), "El comercio de banano entre América Latina y la Comunidad Europea", **Informe UPEB**, septiembre.

\_\_\_\_\_ (1991c), "El Mercado Unico Europeo y el problema bananero", **Informe UPEB**, septiembre.