

NACIONES UNIDAS  
CONSEJO  
ECONOMICO  
Y SOCIAL



LIMITADO  
CEPAL/MEX/77/20/Rev.1  
Junio de 1978

ORIGINAL: ESPAÑOL

---

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA

LA ACTIVIDAD BANANERA EN EL ISTMO CENTROAMERICANO  
Y LAS POLITICAS RECIENTES

Documento elaborado por el señor Guillermo Pavez, consultor de la dependencia conjunta CEPAL/Centro de Empresas Transnacionales de las Naciones Unidas, bajo la supervisión de la subse de la CEPAL en México.



## INDICE

|   | <u>Página</u> |
|---|---------------|
| Presentación  | ix            |
| Introducción  | xi            |
| I. La actividad bananera en el contexto de la evolución de largo plazo de la economía de los países del Istmo Centroamericano | 1             |
| 1. Crecimiento hacia afuera   | 1             |
| 2. El proceso de industrialización  | 11            |
| 3. La coyuntura internacional   | 13            |
| II. Algunas características de la actividad bananera a nivel mundial  | 15            |
| 1. Nivel y características de la producción mundial   | 15            |
| 2. El mercado mundial del banano  | 19            |
| III. Los precios y su evolución   | 30            |
| 1. Factores que intervienen en la formación del precio  | 30            |
| 2. Evolución de los precios   | 35            |
| a) 1960-1972  | 35            |
| b) 1973-1975  | 43            |
| IV. Modalidades de comercialización y tratamiento arancelario   | 52            |
| 1. Principales países exportadores  | 52            |
| a) Mecanismos tradicionales   | 52            |
| b) Otras formas de organización   | 54            |
| 2. Principales mercados de importación  | 58            |
| 3. Tratamiento arancelario y derechos de internación  | 58            |
| V. Usos alternativos del banano   | 62            |
| 1. Bananos secos (higos)  | 63            |
| 2. Banano en polvo y harina de banano   | 64            |
| 3. Copos de banano y criodesecación del banano en rodajas   | 64            |
| 4. Puré de banano   | 64            |
| 5. Alimentación animal  | 67            |
| 6. Utilizaciones químicas   | 67            |
| 7. Utilizaciones industriales   | 68            |
| /VI. Modalidades  |               |

|   | <u>Página</u> |
|---|---------------|
| VI. Modalidades de operación de las compañías transnacionales                           | 69            |
| 1. Concentración de la producción y del comercio  | 69            |
| 2. Estructura financiera y grado de diversificación                                     | 76            |
| a) United Brands Co.  | 76            |
| b) Castle and Cooke Co.   | 83            |
| c) Del Monte Corporation  | 86            |
| 3. Su incidencia en las economías del Istmo Centroamericano                             | 90            |
| a) Directa  | 90            |
| b) Pagos al gobierno y al sector privado  | 94            |
| 4. Visión de conjunto de las actividades de las empresas transnacionales                | 97            |
| VII. Características de la producción y políticas bananeras en el Istmo Centroamericano | 99            |
| 1. Incidencia de la industria bananera en la economía                                   | 99            |
| 2. Características de la producción   | 103           |
| a) Costa Rica   | 104           |
| b) Guatemala  | 104           |
| c) Honduras   | 104           |
| d) Nicaragua  | 108           |
| e) Panamá   | 108           |
| 3. Participación de las empresas transnacionales  | 108           |
| a) Costa Rica   | 111           |
| b) Guatemala  | 114           |
| c) Honduras   | 114           |
| d) Nicaragua  | 114           |
| e) Panamá   | 114           |
| 4. Participación de los productores nacionales  | 116           |
| a) Costa Rica   | 118           |
| b) Guatemala  | 118           |
| c) Honduras   | 119           |
| d) Nicaragua  | 120           |
| e) Panamá   | 120           |

|  | <u>Página</u> |
|--|---------------|
| 5. Otros aspectos de las relaciones entre las empresas transnacionales y los productores nacionales  | 121           |
| a) Modalidad de compra-venta   | 121           |
| b) Costo de exportación y ventajas comparativas  | 124           |
| c) Niveles de productividad  | 125           |
| 6. Participación de los productores nacionales en otras actividades  | 128           |
| a) Empaque, transporte interno y embarque  | 128           |
| b) Comercialización  | 129           |
| VIII. Cambios recientes en la política bananera de los países del Istmo  | 131           |
| 1. Asociación de países productores  | 131           |
| 2. Creación de la Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB) y de la Comercializadora Multinacional de Banano, S.A. (COMUNEANA)         | 134           |
| 3. Medidas impositivas   | 135           |
| a) Costa Rica  | 135           |
| b) Guatemala   | 137           |
| c) Honduras  | 137           |
| d) Panamá  | 138           |
| 4. Reacciones de las empresas y situación impositiva al final de las negociaciones   | 138           |
| IX. Perspectivas y posibles medidas hacia una mayor participación del Istmo Centroamericano en el valor agregado por la actividad bananera | 142           |
| 1. Acciones en la etapa productiva   | 142           |
| 2. Acciones en la etapa de comercialización  | 146           |
| 3. Medidas de carácter institucional   | 153           |

## INDICE DE CUADROS

| <u>Cuadro</u> |  | <u>Página</u> |
|---------------|--|---------------|
| 1             | Banano: Producción mundial, 1961-1965, 1971 y 1973   | 16            |
| 2             | Banano: Superficie cultivada por países, 1961-1965, 1971 y 1973  | 17            |
| 3             | Banano: Rendimiento por hectárea en países y regiones, 1961-1965, 1971 y 1973                                    | 18            |
| 4             | Banano: Exportaciones a nivel mundial y por países seleccionados, 1973   | 20            |
| 5             | Banano: Importaciones a nivel mundial y por países seleccionados, 1973   | 22            |
| 6             | Banano: Exportaciones mundiales, 1960-1962, 1965-1967 y 1970-1972  | 23            |
| 7             | Banano: Importaciones mundiales, 1960-1962, 1965-1967 y 1970-1972  | 26            |
| 8             | Banano: Envíos totales a las zonas importadoras procedentes de determinadas regiones, 1967 y 1972                | 28            |
| 9             | Banano: Valores unitarios de las exportaciones, 1960-1962, 1965-1967 y 1970-1972                                 | 36            |
| 10            | Banano: Precios al por menor en términos reales, años seleccionados  | 37            |
| 11            | Banano: Distribución de los márgenes del precio al por menor, 1969   | 41            |
| 12            | Banano: Distribución del excedente generado, según país importador   | 42            |
| 13            | Estados Unidos: Precio del banano, diciembre 1972 a abril 1975   | 45            |
| 14            | Estados Unidos: Volumen de importación, valor de importación y margen del minorista, diciembre 1972 a abril 1975 | 48            |
| 15            | Banano: Composición de su importación por tipo de organización, 1971 a 1974                                      | 59            |
| 16            | Banano: Derechos de importación, impuestos internos y restricciones cuantitativas en algunos países              | 60            |
| 17            | Banano: Precio de las importaciones en algunos países, 1964, 1970 y 1973   | 63            |
| 18            | Puré de banano: importaciones, 1965, 1970 y 1973   | 65            |
| 19            | Banano: Superficie destinada a su cultivo en todo el mundo, por países y compañías, 1972-1973                    | 71            |

| <u>Cuadro</u>  | <u>Página</u> |
|--|---------------|
| 20 Banano: Istmo Centroamericano, superficie cultivada y proporción que explotan las compañías transnacionales, 1972-1973                                  | 70            |
| 21 Banano: Aprovechamiento de las empresas transnacionales en los países del Istmo Centroamericano, 1971 a 1974  | 74            |
| 22 Banano: Participación de las sociedades transnacionales y otras empresas importantes en las importaciones efectuadas por determinados países, 1970-1972 | 75            |
| 23 Banano: Participación de las compañías transnacionales en el mercado mundial, 1971 a 1974   | 73            |
| 24 Estados Unidos: Participación en el mercado de los principales importadores de banano, 1950 y 1965 a 1974   | 77            |
| 25 United Brands Company: Activo líquido en 1973   | 78            |
| 26 United Brands Co.: Ventas e ingresos, 1973  | 80            |
| 27 Banano: Ventas y utilidades de la United Fruit Co., 1950 a 1973   | 81            |
| 28 United Fruit Company: Rendimiento sobre el capital, 1950 a 1969   | 82            |
| 29 United Brands Co.: Rendimiento sobre el capital, 1970 a 1973  | 83            |
| 30 Castle & Cooke: Superficie declarada bajo cultivo, 1969   | 84            |
| 31 Castle & Cooke: Ventas y entradas, 1963   | 85            |
| 32 Castle & Cooke: Participación en empresas hondureñas  | 85            |
| 33 Standard Fruit: Ventas y utilidades, 1960 a 1974  | 87            |
| 34 Standard Fruit Company: Rendimiento sobre el capital, 1960 a 1974   | 88            |
| 35 Castle & Cooke: Rendimiento sobre el capital, 1965 a 1974   | 89            |
| 36 Del Monte Co: Ventas y entradas, 1973   | 90            |
| 37 Del Monte Corp.: Ventas y margen de utilidad, 1965 a 1973   | 91            |
| 38 Del Monte Corp.: Rendimiento sobre el capital, 1965 a 1973  | 92            |
| 39 United Brands Co. y Castle & Cooke: Pagos al Gobierno y al sector privado, 1973   | 95            |
| 40 Istmo Centroamericano: Importancia de la industria bananera, 1975   | 100           |
| 41 Istmo Centroamericano: Incidencia de la industria bananera en terrenos de empleo, 1974  | 102           |

| <u>Cuadro</u> |   | <u>Página</u> |
|---------------|---|---------------|
| 42            | Costa Rica: Datos básicos de la actividad bananera, 1970 a 1975   | 105           |
| 43            | Guatemala: Datos básicos de la actividad bananera, 1970 a 1975  | 106           |
| 44            | Honduras: Datos básicos de la actividad bananera, 1970 a 1975   | 107           |
| 45            | Nicaragua: Area, producción y rendimiento del banano, 1964-1965 a 1974-1975   | 109           |
| 46            | Nicaragua: Exportaciones de banano, 1965 a 1975   | 109           |
| 47            | Panamá: Datos básicos de la actividad bananera, 1970 a 1975   | 110           |
| 48            | Istmo Centroamericano: Estimación del área de producción de banano, 1976  | 112           |
| 49            | Istmo Centroamericano: Estimación del volumen de exportaciones de banano, 1976  | 112           |
| 50            | Istmo Centroamericano: Distribución del área cultivada del banano entre productores asociados e independientes, 1976                                    | 113           |
| 51            | Centroamérica: Algunas características de la operación de la United Brands Co., 1975  | 122           |
| 52            | Banano: Resumen de los costos de exportación para los países centroamericanos, 1975-1976  | 126           |
| 53            | Banano: Formación estructural de los costos, 1975-1976  | 126           |
| 54            | Istmo Centroamericano: Estimación de la productividad en el cultivo del banano  | 127           |
| 55            | Istmo Centroamericano: Fecha de establecimiento, vigencia y monto del impuesto a la exportación del banano  | 140           |
| 56            | Banano: Estimación de los ingresos percibidos por los gobiernos de los países miembros de la UPEB por concepto del impuesto de exportación, 1975 y 1976 | 141           |



## PRESENTACION

Este documento forma parte de un conjunto de investigaciones que sobre el tema de las empresas transnacionales viene realizando la Comisión Económica para América Latina, bajo la coordinación de la dependencia conjunta CEPAL/Centro sobre Empresas transnacionales de las Naciones Unidas.

Fue llevado a cabo por el consultor, señor Guillermo Pavez, durante el período comprendido entre el 15 de noviembre de 1976 y el 15 de marzo de 1977, e incorpora algunos cambios derivados de sugerencias y críticas recogidas internamente en la subsede de la CEPAL en México. Como resultado de las consultas que un funcionario de la subsede celebrara durante una misión en los países del Istmo Centroamericano, se revisó el capítulo VII y se agregó el capítulo IX, donde se plantean algunas consideraciones acerca de las perspectivas de una mayor participación de la región en las diversas fases que componen el complejo de la actividad bananera, y se insinúan, además algunas medidas de política conducentes a este propósito.



## INTRODUCCION

La orientación y estructura general de este documento sigue los lineamientos establecidos por la CEPAL para el conjunto de investigaciones que a partir de 1975 se vienen llevando a cabo sobre el tema de las empresas transnacionales.

Antes de iniciarlo, el consultor realizó una serie de discusiones con el personal de la CEPAL para adaptar estos lineamientos al caso particular de la actividad bananera y para acotar su alcance en función del reducido tiempo de que se dispuso para su realización.

Para una parte importante de la temática del estudio se contó con la investigación realizada para la Dependencia Conjunta CEPAL/CET por los señores L. A. Litvak y C. J. Maule, y que toca particularmente el tema de la comercialización del banano por parte de las empresas transnacionales.

En la realización del estudio se contó además con la colaboración del Dr. Hernán Vallejo, Secretario Ejecutivo de la Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB), así como de los funcionarios de los países del Istmo que tienen a su cargo los asuntos relativos a la actividad bananera.

El documento consta de los siguientes capítulos: I. La actividad bananera en el contexto de la evolución de largo plazo de la economía de los países del Istmo Centroamericano; II. Algunas características de la actividad bananera a nivel mundial; III. Los precios y su evolución; IV. Modalidades de comercialización y tratamiento arancelario; V. Usos alternativos del banano; VI. Modalidades de operación de las compañías transnacionales; VII. Características de la producción y políticas bananeras en el Istmo; VIII. Cambios recientes en la política bananera de los países del Istmo, y IX. Perspectivas y posibles medidas hacia una mayor participación del Istmo Centroamericano en el valor agregado por la actividad bananera.

En el primer capítulo se intenta mostrar el papel que la actividad bananera ha desempeñado dentro del estilo de desarrollo económico de largo plazo de los países del Istmo. Se considera éste un punto de referencia necesario para la comprensión de los cambios significativos operados recientemente en la política bananera de la región.

Se presentan en el segundo algunos rasgos de la actividad bananera a nivel internacional, en cuanto al origen de la producción y a las fuentes de abastecimiento del fruto y se destaca el papel que en ambos aspectos han jugado los países del Istmo durante los últimos 15 años.

El capítulo tercero se refiere a la evolución a largo plazo de los precios del banano, a los factores que intervienen en su formación y a su incidencia según las diversas áreas productoras. Se distinguen en él las distintas etapas que participan en el precio que paga el consumidor final a partir del que recibe el productor y se subraya la magnitud de los excedentes que se generan en cada una de las mismas.

Se aborda en el siguiente el proceso de comercialización de la fruta, analizándose las diferentes modalidades que adopta y el papel determinante de las empresas transnacionales en el mismo. Se presenta además la importancia relativa de cada una de las tres grandes empresas que concurren al mercado mundial, según los países o regiones consumidores a los que atienden. Se comentan además las formas de organización de la distribución adoptadas por algunos países productores que participan directamente en el mercado mundial, y se concluye con un análisis de los derechos arancelarios y restricciones cuantitativas que se aplican en los principales países compradores.

En el capítulo quinto se detallan los contados esfuerzos que se realizan en diversas esferas para desarrollar alternativas de utilización del banano y se expone el resultado modesto alcanzado hasta la fecha.

Sigue a continuación un capítulo en el que se analizan las modalidades de operación de cada una de las tres compañías transnacionales dedicadas a la actividad bananera; se destaca la parte de la producción y del comercio mundial que controlan, sus características financieras,

/el proceso

el proceso de diversificación de sus estructuras productivas y la forma en que las actividades de esas empresas se insertan en las economías de los países del Istmo. Se finaliza con un recuento de los rasgos más sobresalientes de las operaciones de las empresas mencionadas.

La actividad bananera desde la óptica de los países del Istmo Centroamericano, se analiza en el capítulo séptimo. Al respecto se comentan el aporte que significa para las economías de la región, las características de la producción en cada uno de los cinco países donde se realiza, la participación que en ella tienen las compañías transnacionales y las empresas y productores locales, así como las contadas experiencias de los propios países en las etapas de transporte interno y comercialización del banano. Se alude, en fin, a las modalidades que singularizan las relaciones entre empresas transnacionales y cada uno de los países huéspedes ubicados en el Istmo Centroamericano.

En el capítulo octavo se resumen los cambios recientes operados en la política bananera de los países del Istmo, poniendo énfasis en las medidas de carácter regional adoptadas, y su génesis y grado de eficiencia. Se destacan en particular las disposiciones impositivas recientes, su evolución y la forma en que reaccionaron las empresas transnacionales ante la nueva situación planteada al entrar éstas en vigor.

El estudio finaliza con un capítulo en el que se presentan algunas reflexiones muy preliminares y de carácter general sobre las perspectivas para una mayor participación de los países productores en la actividad bananera, y se señalan las áreas en las que parece conveniente centrar los esfuerzos a este respecto. Se incluyen consideraciones tanto en lo relativo a opciones en la etapa productiva, y en la de comercialización como sobre las medidas de carácter institucional que deberían instrumentarse de acuerdo con esos objetivos de mayor participación.

Se sintetizan a continuación algunos aspectos sobresalientes que se derivan de los diversos capítulos de este trabajo:

- 1) Se registra una disminución de la importancia relativa del banano dentro de la pauta de exportaciones de los países del Istmo, lo que conlleva, a su vez, a una menor dependencia de sus procesos de desarrollo respecto de esta actividad. Concomitantemente dicho grupo de países amplía el

radio de maniobra de su política bananera. No se debe, sin embargo, desdeñar la importante incidencia económica que aún tiene esta actividad en algunos de los países del Istmo;

2) Se observa un creciente peso relativo, aunque aún modesto, de la posición competitiva de los países del Istmo en el mercado mundial, paralela al incremento de la productividad de sus explotaciones bananeras;

3) Se pone de relieve el control que las compañías transnacionales siguen ejerciendo, particularmente en los sistemas de distribución y comercialización; esto mantiene a largo plazo la participación poco equitativa de los países del Istmo en el excedente generado por las diversas fases de la actividad bananera;

4) Destaca una mejoría sensible en el poder de negociación de los países productores derivada del cambio en las relaciones entre éstos y las compañías transnacionales que se observa en los últimos tres años. Ello les ha permitido captar una mayor cuota del excedente, aunque ésta sigue siendo muy limitada en virtud de que las medidas tributarias, que constituyen la base de esta nueva política, se aplican sobre el valor fob del producto (que apenas constituye fracción del precio que paga el consumidor final);

5) La creación de entidades internacionales (UPEB y COMUNEBANA) y de organizaciones nacionales encargadas de los asuntos del banano que han propiciado los cambios de política aludidos, auguran al mismo tiempo posibilidades para consolidar los logros alcanzados hasta la fecha y auspician la adopción de medidas de mayor significación a través de una mayor participación y de un control más amplio en las etapas de comercialización y distribución en los mercados nuevos y en los tradicionales;

6) La coincidencia de intereses y aspiraciones entre los gobiernos, productores asociados y fuerza laboral, aunada a una coyuntura internacional favorable, contribuyó a crear una dinámica de cambio que permitió alterar las relaciones tradicionales entre gobiernos huéspedes y empresas transnacionales, y

7) Del estudio se derivan asimismo algunas recomendaciones preliminares sobre algunas tareas de carácter prioritario, que cabría realizar en el futuro, y que se pueden sintetizar en:

/- Consolidación

- Consolidación de los logros obtenidos;
- Necesidad de ampliar y robustecer a la UPEB y conceder el máximo apoyo a las labores de COMUNBANA,
- Conveniencia de incrementar de manera significativa y sistemática las labores de investigación y estudio;
- Urgencia de mejorar el conocimiento recíproco entre los países del área, en aspectos críticos de la actividad bananera, y
- Desarrollo de programas conjuntos de investigación, asesoría y capacitación.

Algunas de las posibles formas para poner en práctica estas recomendaciones podrían ser:

a) Llevar a cabo un programa de armonización de las políticas de precios y de tarifas impositivas;

b) Bajo la égida de la UPEB:

- Crear un centro de documentación
- Formular un amplio programa de cooperación entre los países productores con el fin de abordar conjuntamente soluciones de carácter técnico y productivo, y
- Establecer convenios de investigación entre la UPEB y las universidades de la región.

Estas actividades deberían estar abiertas a la participación del resto de los países productores y exportadores de banano de América Latina y del Caribe, y

c) Lograr a través de COMUNBANA en un plazo de tres a cinco años:

- La generación de saldos exportables de libre disponibilidad
- La penetración en nuevos mercados, tanto de los países desarrollados como en vías de desarrollo, y
- una mejoría de la capacidad de negociación en mercados tradicionales.

Finalmente, se desea llamar la atención respecto a la necesidad de seguir ahondando, mediante investigaciones, en el análisis de varios de los temas tratados en este estudio, dado el carácter limitado y preliminar de este primer esfuerzo.





## I. LA ACTIVIDAD BANANERA EN EL CONTEXTO DE LA EVOLUCION DE LARGO PLAZO DE LA ECONOMIA DE LOS PAISES DEL ISTMO CENTROAMERICANO

Por razones metodológicas se considera oportuno situar el análisis de las compañías bananeras transnacionales y de las políticas que los gobiernos de la región han venido adoptando frente a ellas dentro del contexto más amplio de los estilos de desarrollo de los países del Istmo Centroamericano.

Innumerables son las razones que justifican el procedimiento adoptado. Baste tan solo señalar la importancia que las actividades bananeras tienen en el monto y estructura de las exportaciones de la región, y el elevado grado de apertura de los países con relación al sector externo.

Para los efectos señalados, se reseñan algunas de las características del conjunto de los países del Istmo en relación con los ya clásicos estilos de "crecimiento hacia afuera", "crecimiento hacia adentro" y "relación centro-periferia".

### 1. Crecimiento hacia afuera

Para quien se encuentra familiarizado con esta nomenclatura, será fácil imaginar las principales características de las economías, cuando han atravesado por este tipo de desarrollo.

Conviene señalar que la dinámica de crecimiento de este modelo de desarrollo se determina en el exterior, ya sea por las variaciones que experimenta la demanda internacional de los productos de exportación, o por el influjo del capital extranjero (inversión directa o préstamos), al que indisolublemente se encuentra unido este estilo de desarrollo. La posibilidad de generar algún grado de dinamismo interno secundario, procede de la capacidad nacional para captar alguna porción del excedente generado por las actividades de comercio exterior y canalizarla hacia actividades productivas.

Todos los países de América Latina, han estado en algún momento sujetos a un determinado modelo de crecimiento hacia afuera, puesto que en esta forma ligaron sus economías al desenvolvimiento del comercio internacional. Como es lógico, los productos que integraban --y que en la mayoría de los casos aún integran-- el patrón de exportación eran de

origen primario, es decir que provenían de las actividades agrícolas, pecuarias, o mineras.

Las consecuencias de este tipo de desarrollo, han sido disímiles en el conjunto de América Latina, aunque su rasgo común ha sido la incapacidad para generar un crecimiento autosustentado en condiciones de equidad social. Las diferencias a nivel de país emanan fundamentalmente de dos circunstancias: por una parte, de la cuantía y calidad de los recursos naturales disponibles (superficie, población, recursos minerales, aptitud agropecuaria de los recursos, situación geográfica, etc.), y por otra, de las formas a través de las cuales estos recursos fueron puestos a producir y, fundamentalmente, de la capacidad de generar algún grado de excedentes.

Esta última característica está vinculada a cuestiones trascendentales como: la propiedad nacional o extranjera de los recursos, la manera en que el capital extranjero penetró en estas economías para poner en operación las actividades de producción-exportación, las formas en que el capital extranjero se diseminó en el resto de las actividades complementarias a los rubros de exportación, y el grado de concentración de los propietarios nacionales y las tecnologías de producción utilizadas.

Conviene señalar que existe un factor de fundamental importancia, en el caso bajo examen, pero que además ha ejercido su influencia en el conjunto de América Latina: la ubicación geográfica de los países en relación con las economías "pivotes" del centro. En efecto, la situación geográfica del Istmo Centroamericano respecto a los Estados Unidos, altera el grado de libertad en el manejo de la política económica regional, específicamente en lo que atañe al tratamiento que se otorga a las inversiones extranjeras, aunque no son exclusivamente razones de orden económico las que condicionan esos grados de libertad.

Las diferencias en cuanto a estado actual y potencial de desarrollo que han venido surgiendo son producto de situaciones relacionadas con los elementos analíticos ya señalados (recursos, superficie, población, otros) y de situaciones socioeconómicas peculiares derivadas de las propias dinámicas internas de desarrollo. Existe, sin embargo, una serie de

/elementos

elementos de cierta homogeneidad, especialmente en su evolución histórica, que permiten emitir algunas proposiciones válidas para el conjunto de países que se intentan presentar en las páginas siguientes.<sup>1/</sup>

Se podría señalar que la característica de apéndice agrario que tiene el Istmo Centroamericano en relación con los países del centro se mantiene, en lo sustantivo, desde los tiempos de la colonia. Las modificaciones que se han operado al correr del tiempo obedecen a cambios derivados del tipo de productos en oferta, y de quienes detentan la propiedad y/o se encargan de la comercialización de este tipo de bienes. Centroamérica nunca llegó a ser una colonia minera importante, y a excepción de las explotaciones de oro y plata de Honduras y Nicaragua,<sup>2/</sup> se exportaban a Europa básicamente productos agrícolas tales como añil, cacao, maíz, y caña de azúcar.

La economía colonial del Istmo Centroamericano, nunca llegó a constituir una unidad sólida, ni aun en el reducido dominio agrícola. A esto habría que añadir el monopolio económico ejercido por España, que le restó toda posibilidad de crecer en medida apreciable. Grandes extensiones de territorio permanecieron muchos años inexploradas; ello significó no sólo una reducción de su potencial de desarrollo al no explotarse parte importante de sus recursos, sino además un aislamiento geográfico entre los diferentes países que retrasó significativamente sus posibilidades de desarrollo como espacio geográfico ampliado.

La breve vida de la República Federal de Centroamérica (1824-1842), se explica fundamentalmente, entre otras razones, por la incapacidad de

<sup>1/</sup> "Los rasgos comunes en la formación económica de los cinco países centroamericanos permiten ubicar, en la estrategia de la investigación, una zona donde las variaciones en la acción de los grupos sociales no alcanzan a ser tan significativas como para impedir se propongan hipótesis explicativas que generalicen, para toda la región, los aspectos sociales de su proceso de desarrollo", Edelberto Torres, Interpretación del Desarrollo Social Centroamericano, EDUCA, pág. 31.

<sup>2/</sup> De reducida importancia en comparación con las de México o Perú.

generar una base de sustentación económica lo suficientemente sólida, como para superar las restricciones derivadas del aislamiento geográfico y de los localismos provinciales.<sup>3/</sup> A ello también contribuyeron los intentos de intervención abierta en la política centroamericana por parte de las potencias extranjeras, que comenzaron a marcar de esta forma una vinculación sui generis con los países del centro debido a consideraciones de zona estratégica del Istmo.

A la ruptura de la vinculación colonial con España, se empezó a sentir en el Istmo Centroamericano la influencia de la economía inglesa, que trataba de reemplazar el papel que España había venido desempeñando en sus antiguas colonias. De modo que razones de índole económica, además de los intentos de controlar la comunicación interoceánica y ejercer predominio sobre el Caribe, marcan el inicio de modificaciones de forma en las relaciones del Istmo con los países del centro.

No se dejaron esperar las consecuencias lógicas, de una relación comercial desigual, por una parte economías agrarias de exportación, y por otra economías en pleno proceso de industrialización, lo que se tradujo en un fuerte desequilibrio comercial y en desajustes monetarios internos.<sup>4/</sup>

<sup>3/</sup> Las cinco provincias, con límites imprecisos pero aisladas entre sí, no pudieron mantenerse dentro de un pacto federal sin poseer la base económica indispensable para sustentarlo."

"La República Federal de Centroamérica expresa en su frustración todas las vicisitudes históricas del paso de una situación colonial a la consolidación de un Estado nacional cuando éste no es producto ni de fuerzas sociales internas ni de situaciones autónomas que permitieran construir una autoridad." Interpretación del desarrollo social centroamericano, op. cit., págs. 41 y 42.

<sup>4/</sup> "Durante aquel período (1821-1825) la República tuvo la primera experiencia de una relación comercial desfavorable. Deshechas las ataduras que impedían el libre intercambio un flujo considerable de manufacturas inglesas (también holandesas y francesas) invadieron el país bajo el impulso de una demanda local largamente insatisfecha. Como resultado de la vorágine de importaciones sin control, estimuladas desde afuera, Centroamérica 'exportó' todas sus monedas de oro y plata, iniciándose de este modo un siglo de desarreglos monetarios y cambiarios." Ibid, pág. 45

La relación desigual en el intercambio comercial, unida a la necesidad de realizar obras de infraestructura, condujo a contratar grandes empréstitos públicos con el Reino Unido.

Se inicia así un círculo vicioso de dependencia, que posteriormente incidiría directamente en la consolidación de la inversión de origen norteamericano en la zona. La conservación en el nivel interno de serias distorsiones en la integración social, restringió definitivamente las posibilidades de procesos de acumulación que impulsaren los modelos de desarrollo nacional.

La posibilidad de desarrollar la economía nacional se vio fuertemente restringida en los países centroamericanos, hasta la introducción del café<sup>5/</sup> como rubro de significativa importancia, en el patrón de las exportaciones.<sup>6/</sup> Resulta interesante mostrar algunas de las condiciones que caracterizaron a las economías, cuya inserción definitiva al mercado mundial se realizó a través de las exportaciones de café, y que junto con las características naturales del producto, producen un agudo contraste con lo que se ha dado en denominar "enclave bananero".<sup>7/</sup>

La mayor parte de la producción estaba, y está, hoy en día en manos de productores nacionales. La producción desde el comienzo se ha llevado a cabo en propiedades individuales de tamaño mediano y grande, que al transcurrir el tiempo se fueron transformando por motivos económicos, políticos y sociales en fuentes de poder nacional.

La existencia de intermediarios --muchas veces también productores de café--, en la fase de comercialización, dio origen a un flujo de capital bancario, y tiende a explicar el grado de concentración de la tierra y las vinculaciones financieras con el exterior.

5/ Honduras y Nicaragua, se apartan en cierta medida del modelo que tipifica el desarrollo de Guatemala, El Salvador y Costa Rica, siendo la minería la principal fuente de divisas extranjeras hasta 1917.

6/ "Con la integración al mercado mundial a través del café, entra en crisis el modelo institucional heredado de España y se posibilita la reordenación de la sociedad centroamericana con la participación de nuevos actores sociales en el juego histórico; es decir, se sientan las bases de la sociedad nacional a través del surgimiento de la república liberal basada en la producción agrícola destinada a la exportación." Interpretación del desarrollo social centroamericano, op. cit., págs. 50 y 51.

7/ Para mayor detalle véase el capítulo II, "La República Liberal", Ibid.

Finalmente surgió un grupo social, que ha jugado un papel predominante en el control del sistema político centroamericano.

En síntesis se consolidaron las economías monoexportadoras, cuyo dinamismo estaba determinado por el comportamiento de la demanda de los países industrializados --y sujeto por lo tanto a los vaivenes cíclicos de las mismas-- por fuertes corrientes de financiamiento externo, y por elevados grados de inestabilidad monetaria. Sin embargo, existen dos elementos que se alimentan mutuamente, y que conviene destacar.<sup>8/</sup>

La propiedad nacional de la producción cafetalera, y el hecho de que parte significativa del excedente generado en esta actividad, se quede circulando dentro de estas economías. Además, la naturaleza del grano impone menores exigencias en ciertas etapas de la comercialización.

A principios de siglo surge en el Istmo Centroamericano, lo que se ha dado en llamar el "enclave bananero", y que moldearía el comportamiento del sector externo al sumarse a la actividad monoexportadora cafetalera.<sup>9/</sup>

<sup>8/</sup> Parte de la diferenciación del esquema costarricense de desarrollo en relación con el del resto de los países del Istmo, surge justamente del hecho de que el excedente primario generado en el café tiene implicaciones dinámicas para el resto de la economía.

<sup>9/</sup> Interpretación del desarrollo social centroamericano, op. cit.

"Los vínculos de dependencia con el mercado mundial adquieren una nueva dimensión al formarse el enclave bananero, que señala la aparición del capital norteamericano en la escena centroamericana. Aunque el enclave funcionó sólo en Guatemala, Honduras, y Costa Rica, puede decirse que sus efectos en el plano político y social son comunes a toda la región y marcadamente agudos en Honduras." Págs. 32 y 33.

"Esta etapa de "desarrollo hacia afuera", si bien guarda similitudes con lo ocurrido en el resto de América Latina, tiene sus propias peculiaridades. En ese sentido, la presencia de capital extranjero que, a través del enclave bananero, controla también los transportes y comunicaciones de la zona, y que se encuentra casi en el inicio mismo de la incorporación de estos países al mercado internacional, tiene fundamental importancia para explicar la dinámica de estas sociedades". Pág. 22.

La modalidad de una vinculación más directa y funcional a la economía norteamericana a través de lo que originalmente fueron los "enclaves bananeros", guarda una diferencia radical con el predominio inglés, en lo que hasta ese momento eran las economías cafetaleras de la región. Las relaciones con el Reino Unido eran básicamente vínculos de mercado y de financiamiento y no tenían necesariamente carácter monopólico; las inversiones norteamericanas en cambio, eran directas y significaban apropiación de la tenencia de la tierra, de los canales de comercialización y de las modalidades internas de producción.

El aislamiento geográfico y el económico (verdaderos circuitos cerrados, en torno a las plantaciones bananeras), así como el control de los transportes y de los principales puertos de exportación disminuyeron los efectos directos e indirectos hacia el resto de la economía de las actividades desarrolladas en las zonas bananeras. Estas características han marcado durante muchos años las relaciones de dependencia entre las compañías bananeras y las circunstancias nacionales de producción y decisión.

El período de gestación, las modalidades sui-generis que adopta el proceso productivo y las principales consecuencias para los países del Istmo, que tuvo y ha tenido la acción de las empresas bananeras, guardan una estrechísima relación con la forma y modalidades de desarrollo de las economías de los países del centro.

Una de las hipótesis que se sostiene a lo largo de este trabajo es el hecho de que los países del Istmo Centroamericano aumentan su poder de negociación y de fijación de políticas en los momentos de crisis de los países del centro, ya sean éstas de naturaleza económica y/o política, y todo ello dentro de una perspectiva de largo y mediano plazo que permitirá ir aumentando su poder de negociación sujeto a las restricciones propias derivadas del juego interno del poder.<sup>10/</sup>

<sup>10/</sup> "La inversión bananera, exclusivamente de capital norteamericano, no podría producirse sino a comienzos del presente siglo cuando los recursos de capital y técnicas industriales hicieron rentable el negocio (especialmente por la aparición del transporte, la construcción de ferrocarriles y la mayor velocidad en la navegación marítima), circunstancias que, cincuenta años atrás, cuando surge el cultivo del café, no existían. Se produce además en la etapa de transición de la libre competencia capitalista, en los países centrales, a la fase monopolista, en condiciones en que dos o tres países desarrollados, luego del reparto de distintas zonas geográficas, pasan a dominar el mercado mundial así constituido." Interpretación del desarrollo social centroamericano, op. cit. pág. 91.

Se podría afirmar que las plantaciones bananeras producen un cambio estructural en las economías de los países del Istmo, no tanto por las transformaciones económicas que acarrea --que se ven minimizadas dadas sus condiciones primarias de enclave-- sino en virtud del volumen de capital que se mueve detrás de la industria bananera, que considerado para economías de desarrollo incipiente es significativo. Pero este cambio estructural, en lugar de favorecer al desarrollo nacional, viene más bien a distorsionar el funcionamiento interno de la economía, dado su carácter de integración vertical y al hecho de que el centro de decisiones se sitúa fuera del contexto y el control de los países productores.

Los países del Istmo Centroamericano, se integran definitivamente al comercio internacional, con un producto como el banano que, a diferencia de lo ocurrido con el café, produce un escaso dinamismo secundario. La integración vertical de la industria, el control que se ejerce sobre la infraestructura y el dominio que algunas compañías logran a través del refinanciamiento de la deuda externa, determinaron aparentemente que en países en proceso de consolidación, el efecto de las bananeras sobrepasará con creces los linderos propiamente económicos.<sup>11/</sup>

<sup>11/</sup> "Me siento culpable de algunas de las cosas que hicimos... nuestra única preocupación eran los dividendos. Bueno, hoy día no se pueden conducir los negocios así. Hemos aprendido que lo que es más conveniente para los países donde trabajamos también lo es para la compañía. Probablemente no podremos lograr que el pueblo nos quiera, pero podemos hacernos tan útiles para ellos que lleguen a desear nuestra permanencia". (Frasas del señor Samuel Zemurray quien fuera Director Administrativo de la U. F. C. O. Con anterioridad, el señor Zemurray fue el Presidente y cerebro creador de la Cuyamel, Co., compañía que operó en Honduras en los años 1905 a 1929, fecha en la cual se fusiona con la United Fruit. En el año 1910 Zemurray financió el golpe de estado de Honduras para derrocar a don Miguel Dávila, asumiendo la presidencia Manuel Bonilla. Con posterioridad Zemurray obtuvo todas las concesiones bananeras que ambicionaba).

Extractado de Stacy May y Galo Plaza, La United Fruit Company en América Latina, 1958.



En la situación descrita en los párrafos anteriores, los países aludidos ingresan al siglo XX, sin mayores posibilidades de crear condiciones para un cambio en las modalidades de desarrollo. El capital extranjero, lejos de entrar en crisis con las estructuras económicas de poder interno, encontró una complementariedad necesaria, que tendía a reducir las posibilidades de cambio, a mantener el "Estado Gendarme", y a deteriorar el salario real, todo lo cual aseguraba un continuo crecimiento del excedente para quienes controlaban las fuentes de producción.

A partir de allí, y en especial cuando en virtud de los cambios de poder a nivel internacional, los Estados Unidos consolidan su posición en toda el área, las economías de estos países pasaron a depender en gran medida de las variaciones del volumen y de los precios de los productores de exportación, especialmente del café, dado que las repercusiones internas de la actividad bananera en la dinámica económica han sido siempre muy reducidas por las formas de vinculación, asociación e integración de esta industria.

Una economía volcada hacia el exterior, con un pasado colonial que restringió fuertemente las posibilidades de crear unidades económicas, con algún grado de viabilidad, descuidó necesariamente todas las áreas de la agricultura dedicadas al consumo interno. De esta forma se fueron concatenando una serie de elementos que impidieron, aun con posterioridad a la crisis de 1930, el inicio de nuevas modalidades o acciones de desarrollo.<sup>12/</sup>

Sin embargo esa crisis, fue mucho menos profunda para el Istmo que para la mayor parte de los países de América del Sur, lo que se explica por el escaso grado de integración interna, y el papel de amortiguador que se puede ejercer cuando existen grupos poblacionales sin cohesión ni

<sup>12/</sup> En algunos países latinoamericanos, la coyuntura de la crisis sí creó oportunidades para ello.

organización social. Pero, siendo menos profunda, fue sin embargo más prolongada, en virtud de las condiciones locales.<sup>13/</sup>

La crisis económica en que se vió sumida la región, se mantuvo hasta la postguerra, y dió origen a un período de gran inestabilidad política. Durante el período bélico, necesariamente se acentuó la dependencia comercial y financiera respecto a los Estados Unidos.

Superada la conflagración mundial, Centroamérica se encontró con una situación relativamente favorable desde el punto de vista del sector externo,<sup>14/</sup> por la acumulación de divisas durante el conflicto, así como por la recuperación en los precios del café y el surgimiento de nuevos rubros de exportación: algodón, azúcar, aceites esenciales, etc.

Durante la posguerra se comienzan a gestar los primeros síntomas que permitirían que hacia la década de los años cincuenta, especialmente en la segunda mitad, se iniciara un proceso de industrialización incipiente a escala nacional, que ha modificado la estructura interna de estas economías y desde luego ha vuelto aún más complejas las relaciones con los países

<sup>13/</sup> "Las repúblicas centroamericanas llegan a la década de los años treinta como apéndices agrarios de las economías centrales; los grupos dirigentes además no pueden ni tienen interés en superar el orden establecido alrededor de dos ejes conectados entre sí: una estructura social asentada sobre la unidad económica, la hacienda, y en relaciones patrimoniales con la peonada campesina; un orden político de formas autoritarias y exclusivistas buscaba su fuente de poder en el exterior, más exactamente en el apoyo de los intereses bananeros y del capital norteamericano. La crisis mundial de los años treinta marcó también el inicio de la crisis de la República Liberal y de todas las estructuras ligadas al café; es decir, quedaron al desnudo fuerzas de persistente vigencia histórica que, por su magnitud y duración subrayan la falta de viabilidad de la economía agroexportadora; hasta fines de la segunda posguerra, el estancamiento fue la característica más sobresaliente del comportamiento del sistema económico y la dictadura una necesidad histórica que señaló el quebrantamiento en el sistema político de las limitadas posibilidades democráticas en la oligarquía. En este punto, como en otros, Costa Rica se aparta considerablemente de tal generalización", Interpretación del desarrollo social centroamericano, op. cit. págs. 33 y 34.

<sup>14/</sup> Aunque manteniendo prácticamente invariables sus desequilibrios económicos internos.

del centro. Todo ello dentro de un contexto internacional que ayudó a crear coyunturas dinámicas internas que hicieron viable el surgimiento de grupos sociales que pugnaban por modificar las estructuras económicas y le imponían al Estado tareas que lo obligaban a modernizarse. Una vez más el sector externo imponía modificaciones en los patrones nacionales de desarrollo, y surgían nuevas corrientes de capital, que no necesariamente se concentraban en las actividades netamente primarias o tradicionales.<sup>15/</sup>

## 2. El proceso de industrialización

Para efectos de este estudio interesa destacar el proceso de industrialización centroamericano,<sup>16/</sup> dado que, a diferencia del módulo primario exportador, las modificaciones en las "actividades" bananeras, tienden obviamente a diluirse durante este período, ocupando el escenario central de la política económica la puesta en marcha de lo que ha dado en denominarse el Mercado Común Centroamericano.

Sin lugar a dudas, que el hecho más sobresaliente de los últimos 25 años, lo constituye la creación de dicho mercado. Conviene señalar que, a diferencia de esfuerzos integracionistas anteriores, en esta oportunidad se tomaron en cuenta consideraciones exclusivamente de política económica.

<sup>15/</sup> "Entre 1944, fin de la Segunda Guerra Mundial, y la paulatina consolidación del proyecto de integración económica media un lapso de dos décadas en que la brecha entre los intereses de la oligarquía terrateniente y aquellos que apuntaban a la diversificación económica determinaron una relativa apertura del sistema político con el surgimiento, por una parte de capas medias urbanas manipulando el descontento popular, y por otra, del grupo de intereses centrados en la industrialización". Interpretación del desarrollo social centroamericano, op. cit. pág. 34.

<sup>16/</sup> Por razones conocidas, Panamá retarda su incorporación al proceso de industrialización del Istmo.

/Es decir

Es decir, los países buscaban formas a través de las cuales se pudieran dinamizar los esquemas económicos nacionales,<sup>17/</sup> impulsados por el surgimiento de nuevos grupos sociales que, como los ligados al sector comercial-financiero y comercial-industrial, pretendían imponer nuevas condiciones al desarrollo nacional para propiciar su propio desarrollo y, por ende, su participación en el liderazgo y la dirección de la política. Los estratos medios que se habían venido gestando, suman también sus esfuerzos de cambio a estos sectores.

Una vez iniciado el proceso integracionista y, pese a que su enfoque fue un tanto heterodoxo para la época, se lograron mantener una serie de elementos de "control" de las fuerzas del mercado, al mismo tiempo que los países reforzaban los cuadros técnicos destinados a iniciar esbozos de planes y programas de desarrollo económico. Lo que estaba ocurriendo en América Latina al finalizar la década de los cincuenta y durante el decenio de los sesenta, permeó las oposiciones de los grupos más ortodoxos.

Por último la integración no ponía en peligro --muy por el contrario-- la situación que detentaban los grupos de poder económico tradicional.

El Mercado Común Centroamericano ha significado para los países de la región la posibilidad de iniciar cambios importantes en su estructura productiva, y en el patrón de sus exportaciones. Todo ello ha permitido, en una forma u otra, atenuar las dificultades de la balanza de pagos derivadas de los comportamientos cíclicos de los productos clásicos de exportación, así como incrementar el ritmo de desarrollo. No obstante, al

<sup>17/</sup> "Las nuevas condiciones de la economía internacional, la crisis de 1930 y los permanentes desequilibrios en el mercado de productos alimenticios, sobre todo los de origen tropical producidos en la región, han llevado a poner el acento en la industrialización como salida a esta situación. Debe recalcar, como lo hace el autor, que el rápido crecimiento de un sector manufacturero y el consiguiente reordenamiento de los grupos sociales, sólo se producen en Centroamérica a mediados de la década de los cincuenta y adquieren vigor en el período posterior. Este rezago de la industrialización en Centroamérica con respecto a los demás países de América Latina, tiene que ver con la reanimación de los precios del café en la postguerra y con los intentos de reconstruir la situación anterior a 1930". Interpretación del desarrollo social centroamericano, op. cit., pág. 22.

finalizar los años sesenta y en el transcurso de la década presente, el Mercado Común Centroamericano ha enfrentado dificultades de diversa índole, que han disminuido radicalmente el optimismo de los primeros años de su funcionamiento.

Los esquemas clásicos de crecimiento han disminuido su capacidad dinámica, el proceso de industrialización se ha vuelto cada vez más competitivo, los países han recurrido nuevamente, y en medida creciente, al endeudamiento externo; a nivel interno son cada vez mayores los grupos sociales que pugnan por tener una mayor participación economicosocial y política, y ha quedado demostrado a través de múltiples estudios, la participación ascendente de las denominadas empresas transnacionales en estas economías. Todo esto ha dado origen a climas internos complejos donde no es fácil encontrar alternativas de crecimiento que no resulten conflictivas.

Al panorama interno someramente reseñado en el párrafo anterior, se debe agregar una situación internacional muy cambiante, y en franco período de "desestabilización económica". (Inflación = recesión = inflación.)

### 3. La coyuntura internacional

Durante la presente década todos los países del Istmo Centroamericano han tenido que enfrentar situaciones muy cambiantes. Durante los primeros años se observó un mejoramiento en las condiciones de la mayor parte de los productos de exportación, pero se debió a un auge "artificial" de la economía mundial. A partir de 1973/1974, la economía mundial se hundió en un proceso inflacionario de graves consecuencias para los países del Tercer Mundo, a excepción de los productores de petróleo. La forma por lo demás ortodoxa con que se pretende controlar la inflación en la mayoría de los países del centro, aunada a la intensificación de la tendencia para controlar los mercados, sumerge a las economías centrales en procesos recesivos, que se manifiestan en cierta dependencia de los países de la periferia.

No son ajenos a la situación de la economía internacional, los cambios que a nivel de la geopolítica mundial se han producido en los últimos cinco años. La crisis del Sistema Monetario Internacional está unida al debilitamiento del dólar como patrón monetario obligado y ello significa a la vez una pérdida de hegemonía en el concierto del comercio mundial.

Surge un bloque consolidado de Naciones del Tercer Mundo, cuya génesis se encuentra en los cambios experimentados en el contexto internacional durante los últimos cinco años. Dicho bloque --no sin divisiones internas propias-- ha incrementado significativamente el poder de negociación tanto a nivel individual como de agrupación de países productores, frente a los países pivote del centro.

La búsqueda de un Nuevo Orden Económico Internacional y los numerosos estudios orientados a establecer códigos de conducta para las empresas transnacionales, son manifestaciones concretas de los cambios profundos que necesariamente habrán de operarse en los próximos años.

La coyuntura internacional reseñada en los párrafos precedentes debió haber permitido un manejo más holgado de la política económica frente al capital extranjero. Así ocurrió en efecto. A los cambios externos habría que añadir los imperativos internos que exigían modificaciones razonables de política, todo lo cual creó una coyuntura favorable de cambio. Lo que se ha dado en denominar la "guerra del banano", habría que inscribirlo en ese contexto, y no exclusivamente en un fenómeno ocasionado por desajustes transitorios de balanza de pagos.

II. ALGUNAS CARACTERÍSTICAS DE LA ACTIVIDAD BANANERA  
 A NIVEL MUNDIAL

1. Nivel y características de la producción mundial

Las cifras de producción mundial de banano por países se presentan en el cuadro 1 para tres puntos de referencia histórica reciente: 1961-1965, 1971 y 1973. En esos periodos, los países del Istmo Centroamericano muestran los siguientes valores en términos porcentuales, en relación con la producción mundial:

| <u>Año</u> | <u>Porcentaje</u> |
|------------|-------------------|
| 1961-1965  | 9.4               |
| 1971       | 13.3              |
| 1973       | 13.6              |

Si se incluyeran todos los países de Latinoamérica, las proporciones serían:

| <u>Año</u> | <u>Porcentaje</u> |
|------------|-------------------|
| 1961-1965  | 53.4              |
| 1971       | 57.4              |
| 1973       | 58.4              |

Conviene destacar la elevadísima incidencia que sobre la producción mundial tiene el Brasil --el mayor productor individual-- y como en cambio, según podrá observarse más adelante, no participa en el comercio mundial de exportaciones de fruta fresca.

En términos generales, el peso relativo por regiones en la superficie cultivada mantiene prácticamente la misma tendencia en los periodos analizados. (Véase el cuadro 2.) A nivel de países, la proporción está determinada por los diferentes niveles de productividad, según puede observarse en el cuadro 3. En él se presenta un fenómeno que cabe subrayar. Con la excepción del dato consignado para Europa, que se refiere al elevado nivel de productividad de las Islas Canarias,<sup>1/</sup> algunos países latinoamericanos

<sup>1/</sup> El cultivo se explota en su mayor parte con medios artesanales.

Cuadro 1

## BANANO: PRODUCCION MUNDIAL, 1961-1965, 1971 Y 1973

(Miles de toneladas)

|                            | 1961-1965     |              | 1971          |              | 1973          |              |
|----------------------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|
|                            | Cantidad      | %            | Cantidad      | %            | Cantidad      | %            |
| <u>Total mundial</u>       | <u>24 613</u> | <u>100.0</u> | <u>33 840</u> | <u>100.0</u> | <u>34 978</u> | <u>100.0</u> |
| Latinoamérica              | 13 145        | 53.5         | 19 796        | 58.5         | 20 354        | 58.2         |
| Países miembros de la UPEB | <u>1 977</u>  | <u>8.1</u>   | <u>4 258</u>  | <u>12.6</u>  | <u>4 380</u>  | <u>12.5</u>  |
| Costa Rica                 | 462           | 1.9          | 1 250         | 3.7          | 1 300         | 3.7          |
| Guatemala                  | 337           | 1.4          | 495           | 1.5          | 520           | 1.5          |
| Honduras                   | 617           | 2.5          | 1 500         | 4.4          | 1 600         | 4.6          |
| Panamá                     | 561           | 2.3          | 1 013         | 3.0          | 960           | 2.7          |
| Resto de Latinoamérica     | <u>11 168</u> | <u>45.4</u>  | <u>15 538</u> | <u>45.9</u>  | <u>15 974</u> | <u>45.7</u>  |
| Belice                     | 2             | -            | 3             | -            | 3             | -            |
| El Salvador                | 110           | 0.5          | 50            | 0.1          | 53            | 0.1          |
| Nicaragua                  | 224           | 0.9          | 219           | 0.6          | 240           | 0.7          |
| México                     | 856           | 3.5          | 1 116         | 3.3          | 1 115         | 3.2          |
| Brasil                     | 4 087         | 16.6         | 6 806         | 20.1         | 7 300         | 20.9         |
| Ecuador                    | 2 832         | 11.5         | 3 512         | 10.4         | 3 000         | 8.6          |
| Otros                      | 3 057         | 12.4         | 3 832         | 11.3         | 4 263         | 12.2         |
| Africa                     | 2 954         | 12.0         | 3 937         | 11.6         | 4 117         | 11.8         |
| Asia                       | 7 933         | 32.2         | 9 445         | 27.9         | 9 817         | 28.0         |
| Europa                     | 403           | 1.6          | 492           | 1.5          | 520           | 1.5          |
| Oceanía                    | 178           | 0.7          | 170           | 0.5          | 170           | 0.5          |

Fuente: FAO, Anuario de producción, 1973, Vol. 26, Roma, 1974.



Cuadro 2

BANANO: SUPERFICIE CULTIVADA POR PAISES, 1961-1965, 1971 Y 1973

(Miles de hectáreas)

|                            | 1961-1965    |              | 1971         |              | 1973         |              |
|----------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|                            | Cantidad     | %            | Cantidad     | %            | Cantidad     | %            |
| <u>Total mundial</u>       | <u>2 051</u> | <u>100.0</u> | <u>2 504</u> | <u>100.0</u> | <u>2 576</u> | <u>100.0</u> |
| Latinoamérica              | 959          | 46.7         | 1 201        | 48.0         | 1 221        | 47.5         |
| Países miembros de la UPEB | <u>237</u>   | <u>11.5</u>  | <u>358</u>   | <u>14.3</u>  | <u>364</u>   | <u>14.2</u>  |
| Costa Rica                 | 27           | 1.3          | 40           | 1.6          | 40           | 1.6          |
| Guatemala                  | 44           | 2.1          | 58           | 2.3          | 61           | 2.4          |
| Honduras                   | 42           | 2.0          | 50           | 2.0          | 53           | 2.1          |
| Panamá                     | 124          | 6.1          | 210          | 8.4          | 210          | 8.1          |
| Resto de Latinoamérica     | <u>722</u>   | <u>35.2</u>  | <u>843</u>   | <u>33.7</u>  | <u>857</u>   | <u>33.3</u>  |
| Belice                     | -            | -            | 1            | -            | 1            | -            |
| El Salvador                | 13           | 0.6          | 9            | 0.4          | 9            | 0.3          |
| Nicaragua                  | 37           | 1.8          | 37           | 1.5          | 40           | 1.6          |
| México                     | 68           | 3.3          | 82           | 3.3          | 82           | 3.2          |
| Brasil                     | 220          | 10.7         | 280          | 11.2         | 285          | 11.1         |
| Ecuador                    | 145          | 7.1          | 181          | 7.2          | 170          | 6.6          |
| Otros                      | 239          | 11.7         | 253          | 10.1         | 270          | 10.5         |
| Africa                     | 350          | 17.1         | 399          | 15.9         | 407          | 15.8         |
| Asia                       | 701          | 34.2         | 863          | 34.5         | 902          | 35.0         |
| Europa                     | 12           | 0.6          | 16           | 0.6          | 18           | 0.7          |
| Oceanía                    | 29           | 1.4          | 25           | 1.0          | 26           | 1.0          |

Fuente: FAO, Anuario de producción 1973, Vol. 26, Roma, 1974.

## Cuadro 3

BANANO: RENDIMIENTO POR HECTAREA EN PAISES Y REGIONES,  
1961-1965, 1971 y 1973

(Kilogramo por hectárea)

|                         | 1961-1965     | 1971          | 1973          |
|-------------------------|---------------|---------------|---------------|
| <u>Promedio mundial</u> | <u>11 999</u> | <u>13 516</u> | <u>13 581</u> |
| Costa Rica              | 17 450        | 31 646        | 32 500        |
| Honduras                | 14 543        | 30 000        | 30 189        |
| Europa                  | 32 807        | 30 483        | 28 415        |
| Brasil                  | 18 578        | 24 310        | 25 614        |
| Ecuador                 | 19 504        | 19 396        | 19 647        |
| México                  | 12 646        | 13 668        | 13 589        |
| India                   | 13 964        | 12 728        | 12 946        |
| Filipinas               | 13 004        | 13 004        | 11 800        |
| Burundi                 | 9 772         | 10 286        | 10 556        |
| Guatemala               | 7 610         | 8 534         | 8 525         |
| Tailandia               | 6 874         | 6 667         | 6 757         |
| Nicaragua               | 5 996         | 6 000         | 6 000         |
| El Salvador             | 8 452         | 5 691         | 5 699         |
| Belice                  | 5 526         | 5 600         | 5 600         |
| Panamá                  | 4 521         | 4 822         | 4 571         |

Fuente: FAO, Anuario de producción, 1973, Vol. 26, Roma, 1974.

/(Costa Rica,

(Costa Rica, Honduras, Brasil y Ecuador) registran una productividad media que supera entre 2.5 y 1.3 veces al promedio mundial. Ello significa aparentemente una clara ventaja comparativa que se ha venido ampliando dentro del período considerado. Resulta interesante señalar que las tres empresas transnacionales de mayor dimensión que operan en esta actividad obtienen del Istmo Centroamericano más del 80% de su producción a escala mundial.

En el período considerado, la producción mundial creció de un promedio de 25 millones de toneladas en 1961-1965 a 34 y 35 millones de toneladas, respectivamente, en los años de 1971 y 1973. Es decir, se registró un aumento de 40% en un lapso de 12 años, aun cuando probablemente este porcentaje esté sobrevaluado al tomar como punto de partida el promedio 1961-1965.<sup>2/</sup>

En resumen, los países de América Latina y del Caribe juegan un papel decisivo en el nivel mundial de producción, el cual se expandió de manera significativa entre 1961-1965 y 1973. En ese lapso el área cultivada se incrementó en un 25% y la productividad media por hectárea creció de 11 999 kilos a 13 581, destacando entre las más altas la de Latinoamérica, y en especial las de Costa Rica y Honduras.

## 2. El mercado mundial del banano

Los países del Istmo Centroamericano exportaron en 1973<sup>3/</sup> 2.9 millones de toneladas, que representaron un 43.6% del total mundial. En términos de valor, el porcentaje de participación prácticamente se mantiene en un 43.1%. Los tres principales exportadores a nivel mundial en ese año fueron el Ecuador, Honduras y Costa Rica. (Véase el cuadro 4.)

Si a las exportaciones de los países del Istmo Centroamericano se suman las de Colombia y las del Ecuador, se concluye que siete países de Latinoamérica vendieron el 68.2% del volumen mundial, que en valor correspondió a un 63.1%. La diferencia entre el volumen y el valor, tal vez se

<sup>2/</sup> En términos de importación mundial y siempre referidos a volúmenes, el crecimiento entre los años 1960-1962 y 1970-1972 fue aún más significativo (59%).

<sup>3/</sup> Último año de referencia, si se toman para efecto de política económica como período de análisis los años 1974 a 1976.

Cuadro 4

BANANO: EXPORTACIONES A NIVEL MUNDIAL Y POR PAISES SELECCIONADOS, 1973

|                      | Cantidad           |              | Valor            |              |
|----------------------|--------------------|--------------|------------------|--------------|
|                      | Miles de toneladas | Porcentaje   | Miles de dólares | Porcentaje   |
| <u>Total mundial</u> | <u>6 637</u>       | <u>100.0</u> | <u>632 000</u>   | <u>100.0</u> |
| Centroamérica        | <u>2 894</u>       | <u>43.6</u>  | <u>272 350</u>   | <u>43.1</u>  |
| Costa Rica           | 1 030              | 15.5         | 87 000           | 13.8         |
| Guatemala            | 220                | 3.3          | 15 400           | 2.4          |
| Honduras             | 999                | 15.1         | 94 950           | 15.0         |
| Nicaragua            | 105                | 1.6          | 10 000           | 1.6          |
| Panamá               | 540                | 8.1          | 65 000           | 10.3         |
| Ecuador              | 1 391              | 21.0         | 109 148          | 17.3         |
| Filipinas            | 466                | 7.0          | 27 831           | 4.4          |
| China                | 250                | 3.8          | 32 100           | 5.1          |
| Colombia             | 240                | 3.6          | 17 000           | 2.7          |
| Martinica            | 155                | 2.3          | 24 000           | 3.8          |
| Costa de Marfil      | 131                | 2.0          | 14 000           | 2.2          |
| Jamaica              | 109                | 1.6          | 14 200           | 2.2          |
| Resto del mundo      | 1 001              | 25.1         | 121 371          | 19.2         |

Fuente: FAO, Anuario de comercio, 1973, Vol. 26, Roma, 1974.

deba<sup>4/</sup> a las formas en que se comercialice el producto, ya sea a través de las compañías transnacionales o bien obteniendo algún tratamiento preferencial, como es el caso de Jamaica, la Costa de Marfil y la Martinica.

Por otro lado, alrededor del 80% de las importaciones se concentra en dos regiones: Europa (42.9%) y América del Norte (34.8%). A nivel de países la influencia individual es muy significativa. Los Estados Unidos, el comprador más importante, absorbe un 31.3%; le sigue el Japón, con un 14.9% y la República Federal de Alemania con 10.8%. Es decir, el 57% del consumo mundial se concentra en sólo tres países.<sup>5/</sup> Como se señala posteriormente, esta concentración es aún más aguda en lo que respecta a los países del Istmo Centroamericano. (Véase el cuadro 5.)

A continuación se analiza la participación centroamericana en el mercado mundial dentro de una perspectiva temporal más amplia.<sup>6/</sup>

Como puede observarse en el cuadro 6, en el lapso 1960-1972 las exportaciones registraron las siguientes tasas de crecimiento:

|                       | <u>Tasas promedio anual de crecimiento</u> |              |
|-----------------------|--|--------------|
|                       | <u>Cantidad</u>                            | <u>Valor</u> |
| 1960-1962 a 1965-1967 | 5.0  | 8.0          |
| 1965-1967 a 1970-1972 | 4.6  | 3.1          |

El incremento más significativo durante esos años se observa en un grupo de países que incluye además de Centroamérica a Haití, México, República Dominicana y Trinidad y Tabago.<sup>7/</sup> En efecto en 1960-1962 esos países representaban el 32.5% de las exportaciones mundiales, y entre 1970 y 1972 su participación alcanzó el 44.7%,<sup>8/</sup> al crecer a un ritmo de 4.5% entre 1960-1962 y 1965-1967, y de 12% entre 1965-1967 y 1970-1972.

<sup>4/</sup> Haciendo abstracción de los problemas estrictamente estadísticos de registro.

<sup>5/</sup> Conviene tener presente que respecto a los países de Europa Occidental, estas estadísticas están condicionadas por las barreras arancelarias y no arancelarias que allí se aplican.

<sup>6/</sup> Las cifras estadísticas y algunas de las afirmaciones se encuentran en el documento UNCTAD, Sistemas de comercialización y distribución del banano (TD/B/C/162), 24 de diciembre de 1974.

<sup>7/</sup> Los países del Istmo determinan, por su vinculación, el comportamiento del grupo.

<sup>8/</sup> Ya se había indicado que para el año 1973 los países del Istmo tenían un 43.1% del total mundial.

## Cuadro 5

BANANO: IMPORTACIONES A NIVEL MUNDIAL Y POR PAISES SELECCIONADOS, 1973

|                               | Cantidad<br>(toneladas) | Porcentaje   |
|-------------------------------|-------------------------|--------------|
| <u>Total mundial</u>          | <u>6 249 974</u>        | <u>100.0</u> |
| <u>Regiones</u>               |                         |              |
| Europa                        | 2 681 626               | 42.9         |
| América del Norte             | 2 176 593               | 34.8         |
| Asia                          | 1 065 964               | 17.1         |
| América del Sur               | 202 500                 | 3.2          |
| Africa                        | 87 041                  | 1.4          |
| Oceania                       | 25 950                  | 0.4          |
| <u>Países</u>                 |                         |              |
| Estados Unidos de América     | 1 954 283               | 31.3         |
| Japón                         | 931 138                 | 14.9         |
| República Federal de Alemania | 676 016                 | 10.8         |
| Francia                       | 480 514                 | 7.7          |
| Italia                        | 349 439                 | 5.6          |
| Reino Unido                   | 307 280                 | 4.9          |
| Canadá                        | 214 875                 | 3.4          |
| Holanda                       | 121 274                 | 1.9          |
| Bélgica                       | 94 173                  | 1.5          |
| Suecia                        | 83 132                  | 1.3          |
| Austria                       | 81 434                  | 1.3          |
| Suiza                         | 71 653                  | 1.1          |
| Portugal                      | 56 566                  | 0.9          |

Fuente: FAO, Anuario de comercio, 1973, Vol. 26, Roma 1974.

Cuadro 6

BANANO: EXPORTACIONES MUNDIALES, 1960-1962, 1965-1967 Y 1970-1972

|  | Total | Centro-<br>américa a/ | Ecuador | Comunidad Económica<br>del Caribe b/ | Zona del<br>Franco c/ | Filipinas | Otros<br>países |
|--|-------|-----------------------|---------|--------------------------------------|-----------------------|-----------|-----------------|
| <u>Cantidad en miles de toneladas</u>      |       |                       |         |                                      |                       |           |                 |
| 1960-1962                                  | 3 903 | 1 270                 | 1 050   | 257                                  | 353                   | -         | 973             |
| 1965-1967                                  | 4 990 | 1 585                 | 1 243   | 364                                  | 412                   | -         | 1 386           |
| 1970-1972                                  | 6 246 | 2 793                 | 1 374   | 248                                  | 411                   | 238       | 1 182           |
| <u>Porcentaje del total mundial</u>        |       |                       |         |                                      |                       |           |                 |
| 1960-1962                                  | 100.0 | 32.5                  | 26.9    | 6.6                                  | 9.1                   | -         | 24.9            |
| 1965-1967                                  | 100.0 | 31.7                  | 24.9    | 7.3                                  | 8.3                   | -         | 27.8            |
| 1970-1972                                  | 100.0 | 44.7                  | 22.0    | 4.0                                  | 6.6                   | 3.8       | 18.9            |
| <u>Tasas promedio anual de crecimiento</u> |       |                       |         |                                      |                       |           |                 |
| 1960-1962 a 1965-1967                      | 5.0   | 4.5                   | 3.4     | 7.2                                  | 3.1                   | -         | 7.3             |
| 1965-1967 a 1970-1972                      | 4.6   | 12.0                  | 2.0     | -7.4                                 | -                     | -         | -3.2            |
| <u>Valor en millones de dólares</u>        |       |                       |         |                                      |                       |           |                 |
| 1960-1962                                  | 311   | 96                    | 87      | 21                                   | 35                    | -         | 72              |
| 1965-1967                                  | 457   | 142                   | 102     | 33                                   | 49                    | -         | 131             |
| 1970-1972                                  | 532   | 239                   | 104     | 25                                   | 44                    | 14        | 106             |
| <u>Tasas promedio anual de crecimiento</u> |       |                       |         |                                      |                       |           |                 |
| 1960-1962 a 1965-1967                      | 8.0   | 8.1                   | 3.2     | 9.5                                  | 7.0                   | -         | 12.7            |
| 1965-1967 a 1970-1972                      | 3.1   | 11.0                  | 0.2     | -5.4                                 | -2.1                  | -         | -4.2            |

Fuente: FAO, Anuario de Comercio 1973, Roma, 1974.

a/ Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, República Dominicana, Trinidad y Tabago.

b/ Belice, Islas Windward, Jamaica.

c/ Costa de Marfil, e Islas Guadalupe y Martinica.

/Para esos

Para esos mismos años se observa una disminución en el ámbito mundial para el Ecuador, la Comunidad del Caribe y la Zona del Franco, y surge como exportador de importancia, las Filipinas, con un 3.8% de las exportaciones mundiales para los años 1970-1972.<sup>9/</sup>

Al parecer, los países centroamericanos recuperaron el mercado mundial gracias, en parte, a la introducción de una nueva variedad de banano más resistente a las enfermedades,<sup>10/</sup> lo cual permitió además incrementar la productividad por hectárea, según se observa en el cuadro 3.

El crecimiento de las exportaciones en las Filipinas, desde el punto de vista de la oferta, estuvo determinado en medida apreciable por el bajo costo de la mano de obra. Según estadísticas citadas por la UNCTAD, el costo medio total de mano de obra por día alcanzaba los siguientes valores en algunos países productores y exportadores de banano.

|                    | <u>Dólares</u> |
|--------------------|----------------|
| Antillas Francesas | 9.0            |
| Costa Rica         | 7.0            |
| Ecuador y Colombia | 2.0            |
| Filipinas          | 0.8            |

El 75% de la superficie destinada al cultivo del banano en las Filipinas está en manos de las empresas United Brands Co., Standard Fruit Co., y Del Monte Corp. Para estas tres compañías transnacionales, las Filipinas es, después del Istmo Centroamericano, su segundo centro de operaciones. Conforme a las estadísticas de la United Fruit,<sup>11/</sup> el crecimiento de sus explotaciones bananeras en Filipinas se produjo en los últimos 15 años, y de acuerdo con las estadísticas de comercio los saldos exportables empezaron a tener significación en la década de los setenta.

El valor de las exportaciones, a nivel mundial, creció de 311 millones de dólares en 1960-1962, a 457 y 532 millones de dólares en 1965-1967 y 1970-1972, respectivamente. Para 1974, ese valor había alcanzado los 632 millones de dólares.

<sup>9/</sup> En 1974 las exportaciones de las Filipinas alcanzaban ya 460 000 toneladas.

<sup>10/</sup> Variedad Cavendish.

<sup>11/</sup> Véase, La United Fruit Company en América Latina, op. cit.



En el período 1960-1972, las importaciones mundiales por zona o país de origen mostraron algunas modificaciones de interés. En 1960-1962, los Estados Unidos y el Canadá importaban el 43.5%; y los nueve países miembros de la Comisión Económica Europea absorbían el 39.2%; el Japón alcanzaba tan sólo el 1.8% y los países socialistas el 1%. (Véase el cuadro 7.)

Entre 1970 y 1972, las compras de los Estados Unidos y el Canadá descendieron a un valor de 35.3%, mientras las del Japón se incrementaron apreciablemente hasta llegar a un valor de 16.2%. La CEE redujo su participación a un 32.5% y los países socialistas continuaron absorbiendo un porcentaje muy reducido del total mundial (1.9%).<sup>12/</sup>

Los volúmenes absolutos de importación se han venido incrementando en todas las regiones. En el caso de los Estados Unidos y del Canadá, pasaron de 1.6 millones de toneladas en 1960-1962, a 2.1 millones en 1970-1972; en la CEE, para esos mismos años, crecieron de 1.5 a 1.9 millones de toneladas; en el Japón, de 66 000 a 965 000, y en los países socialistas de 23 000 a 112 000. Las tasas de crecimiento a nivel mundial fueron las siguientes:

Tasas promedio anual de crecimiento

|                       | Cantidad | Valor |
|-----------------------|----------|-------|
| 1960-1962 a 1965-1967 | 5.3      | 11.6  |
| 1965-1967 a 1970-1972 | 4.0      | 3.7   |

En el documento de la UNCTAD a que se ha hecho referencia, y del cual se tomaron las estadísticas para el período 1960-1972, se señala que:

"La estructura y la pauta del comercio entre los países están influidas en parte por vínculos comerciales preferenciales determinados por la evolución histórica o atribuibles a lazos políticos, y en parte reflejan las decisiones adoptadas por las sociedades transnacionales que controlan los canales de comercialización y distribución en muchos países."<sup>13/</sup>

<sup>12/</sup> El consumo por habitante en la URSS es de 0.1 kg, en cambio en la CEE fluctúa entre 7 y 10 kg y en el Japón es de 11 kg.

<sup>13/</sup> Sistemas de comercialización y distribución del banano, op. cit. pág. 6.

Cuadro 7

BANANO: IMPORTACIONES MUNDIALES, 1960-1962, 1965-1967 Y 1970-1972

|   | Total | Norteamérica a/ | Comunidad Económica Europea b/ | Japón | Países socialistas de Europa Oriental | Otros países |
|---|-------|-----------------|--------------------------------|-------|---------------------------------------|--------------|
| <u>Cantidad en miles de toneladas</u>     |       |                 |                                |       |                                       |              |
| 1960-1962                                 | 3 781 | 1 645           | 1 482                          | 66    | 23                                    | 565          |
| 1965-1967                                 | 4 901 | 1 785           | 1 958                          | 418   | 69                                    | 677          |
| 1970-1972                                 | 5 966 | 2 105           | 1 943                          | 965   | 112                                   | 841          |
| <u>Porcentaje del total mundial</u>       |       |                 |                                |       |                                       |              |
| 1960-1962                                 | 100.0 | 43.5            | 39.2                           | 1.8   | 0.6                                   | 14.9         |
| 1965-1967                                 | 100.0 | 36.4            | 40.0                           | 8.5   | 1.3                                   | 13.8         |
| 1970-1972                                 | 100.0 | 35.3            | 32.5                           | 16.2  | 1.9                                   | 14.1         |
| <u>Tasa promedio anual de crecimiento</u> |       |                 |                                |       |                                       |              |
| 1960-1962 a 1965-1967                     | 5.3   | 1.6             | 5.8                            | 45.0  | 22.0                                  | 3.7          |
| 1965-1967 a 1970-1972                     | 4.0   | 3.3             | -0.2                           | 18.2  | 12.2                                  | 4.5          |
| <u>Valor en millones de dólares</u>       |       |                 |                                |       |                                       |              |
| 1960-1962                                 | 397   | 103             | 228                            | 10    | 3                                     | 53           |
| 1965-1967                                 | 688   | 204             | 315                            | 67    | 8                                     | 94           |
| 1970-1972                                 | 823   | 225             | 323                            | 147   | 13                                    | 115          |
| <u>Tasa promedio anual de crecimiento</u> |       |                 |                                |       |                                       |              |
| 1960-1962 a 1965-1967                     | 11.6  | 14.7            | 6.7                            | 46.0  | 22.0                                  | 12.1         |
| 1965-1967 a 1970-1972                     | 3.7   | 2.0             | 0.5                            | 17.0  | 10.2                                  | 4.1          |

Fuente: FAO, Anuario de comercio 1973, Roma, 1974.

a/ Los Estados Unidos y el Canadá.

b/ Bélgica, Dinamarca, Francia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Reino Unido y República Federal de Alemania.

De ahí la excesiva concentración de las exportaciones de los distintos países productores, por un lado, y de las importaciones de los países compradores, por el otro. En el cuadro 8, se observa que en 1967, el 78% de las exportaciones de Centroamérica se destinó a los Estados Unidos y al Canadá, el 18% a la CEE, y un 4% a otros países de Europa Occidental. En 1972 se comienza a observar una mayor diversificación: se exportó a América del Norte un 56%; a la CEE, un 32% y al Japón, un 2%.

En cuanto a las importaciones para ese mismo año, el 81% de las realizadas por los Estados Unidos y el Canadá provenía de Centroamérica; la proporción para la CEE fue de 43%, y para otros países de Europa Occidental, de 32%.

En consecuencia, la mayor concentración del comercio se registra entre los países de Centroamérica en cuanto a exportadores y en la América del Norte como importadores. En el caso de los países de la Comunidad del Caribe y de los que integran la Zona del Franco, la concentración se debe a los acuerdos preferenciales existentes. En cuanto a Centroamérica, la relación obedece a la vecindad geográfica y a la política de comercialización de las compañías transnacionales.

A modo de resumen, se podría destacar los siguientes factores, que pueden resultar de utilidad al evaluar las acciones de política económica que se han adoptado, y al intentar diseñar algunas medidas de acción:

- i) El papel determinante de los países del Istmo Centroamericano en el concierto mundial de las exportaciones del banano;
- ii) La elevada incidencia que también tiene el Ecuador, y su poder de negociación en cualquier agrupación sobre el banano donde participe activamente;
- iii) El cambio significativo en los volúmenes del comercio mundial ocurrido entre los años 1960-1962 a 1970-1972;<sup>14/</sup>

<sup>14/</sup> Las exportaciones mundiales pasaron de 3.9 millones de toneladas a 6.2 millones.

Cuadro 8

BANANO: ENVIOS TOTALES A LAS ZONAS IMPORTADORAS PROCEDENTES DE DETERMINADAS REGIONES, 1967 Y 1972

(Porcentaje)

|  | Total mundial |      | Norteamérica <sup>a/</sup> |      | Comunidad Económica Europea <sup>b/</sup> |      | Otros países de Europa Occidental |      | Japón |      | URSS y países de Europa Oriental |      | Resto del mundo |      |
|--|---------------|------|----------------------------|------|---|------|-----------------------------------|------|-------|------|----------------------------------|------|-----------------|------|
|  | 1967          | 1972 | 1967                       | 1972 | 1967                                      | 1972 | 1967                              | 1972 | 1967  | 1972 | 1967                             | 1972 | 1967            | 1972 |
| <b>Total</b>   | 100           | 100  | 100                        | 100  | 100                                       | 100  | 100                               | 100  | 100   | 100  | 100                              | 100  | 100             | 100  |
| Centroamérica  | 32            | 41   | 74                         | 81   | 16  | 43   | 10                                | 32   | -     | 4    | -                                | -    | -               | 5    |
| Sudamérica   | 34            | 26   | 26                         | 19   | 37  | 17   | 29                                | 14   | 16    | 44   | 93                               | 89   | 63              | 59   |
| Comunidad Económica del Caribe                           | 6             | 4    | -                          | -    | 17  | 11   | -                                 | -    | -     | -    | -                                | -    | -               | -    |
| Zona del Franco  | 8             | 8    | -                          | -    | 23  | 24   | -                                 | -    | -     | -    | -                                | -    | 4               | 6    |
| Otros países asociados de la Comunidad Económica Europea | 2             | 2    | -                          | -    | 5   | 5    | -                                 | -    | -     | -    | -                                | 6    | -               | 10   |
| Filipinas  | -             | 5    | -                          | -    | -   | -    | -                                 | -    | -     | 32   | -                                | -    | -               | -    |
| Otros países   | 18            | 12   | -                          | -    | 2   | -    | 61                                | 54   | 84    | 20   | 7                                | 5    | 31              | 20   |

Fuentes: FAO, Anuario de comercio 1973, Roma, 1974.

a/ Los Estados Unidos y el Canadá

b/ Bélgica, Dinamarca, Francia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Reino Unido y República Federal de Alemania.

iv) Para ese mismo período: el incremento sustantivo de la participación de los países del Istmo Centroamericano en el total de las exportaciones; el surgimiento del Japón como comprador importante, y de las Filipinas como exportador a nivel mundial y finalmente, el nivel reducido en el comercio mundial del banano del mercado de los países socialistas, lo cual deja algunas posibilidades para hacer frente a los fenómenos de sobreproducción de los años venideros, y

v) La excesiva concentración del mercado bananero, tanto en lo que respecta a los países exportadores como compradores, afirmación que es aun más válida para los países productores y exportadores del Istmo Centroamericano.

## III. LOS PRECIOS Y SU EVOLUCION

1. Factores que intervienen en la formación del precio

En la formación del precio del banano intervienen diversas fases. El llamado precio fob comprende los siguientes elementos:

- 1) Costo de producción antes de la cosecha (preparación de la tierra, limpieza y fertilización, siembra, mantenimiento de regadíos, fumigación y corte del fruto).<sup>1/</sup>
- 2) Recolección y transporte a la planta de empaque
- 3) Empaque
- 4) Transporte al puerto
- 5) Carga y estiba
- 6) Impuesto de exportación
- 7) Gastos generales de administración y gastos financieros
- 8) Beneficio del productor
- 9) Margen del exportador
- 10) Precio fob (1 a 9) o primer precio comercial

Una vez que el barco ha zarpado y antes de atracar, se produce el segundo precio comercial (overseas price), o precio cif, en el que intervienen los siguientes elementos:

- 10) Precio fob
- 11) Transporte
- 12) Seguro
- 13) Diferencial captado por la compañía exportadora
- 14) Precio cif (10 a 13)

Al descargarse el barco se produce el tercer precio comercial, o precio for, que paga el madurador, y está compuesto por:

- 14) Precio cif
- 15) Descarga y manipulación
- 16) Derechos arancelarios
- 17) Otros impuestos o gastos de internamiento

<sup>1/</sup> Además de las partidas de interés, amortización y gastos generales.

18) Margen o comisión del importador

19) Precio de venta for o tercer precio comercial (14 a 18)

El madurador compra la fruta en el puerto y la vende posteriormente a otros maduradores, supermercados y tiendas; de esta forma se llega al cuarto precio comercial que incluye:

19) Precio de venta for

20) Margen del madurador

21) Precio de venta del madurador o cuarto precio comercial (19 y 20)

El último eslabón de la cadena en la formación del precio es el minorista, quien vende directamente al consumidor; se llega así al quinto precio comercial o precio al por menor, que equivale a:

21) Precio de venta del madurador

22) Margen bruto al por menor

23) Precio al por menor (21 y 22)

En la formación del precio del banano, como puede observarse, se atraviesa por una serie de etapas en las que intervienen los siguientes agentes:

a) Productor

b) Comprador/exportador

c) Transportista o exportador/transportistas

d) Importador/exportador o importador

e) Madurador o importador/madurador

f) Madurador mayorista

g) Minorista o mayorista/minorista

A partir del productor se pueden dar --y en la práctica así ocurre-- varias combinaciones; en los Estados Unidos, por las leyes "anti-trust" se tiende a separar algunas de las diversas actividades. <sup>2/</sup> Debido a la

<sup>2/</sup> "Los Estados Unidos constituyen una excepción respecto del sistema general de comercialización. La United Fruit Company había tenido anteriormente alguna participación en la maduración pero tuvo que abandonarla como resultado de una orden judicial de 1958. Todos los bananos importados en los Estados Unidos se venden al costado del buque, 'franco sobre vagón' en el puerto de llegada. Sin embargo, la United Fruit Co. y la Standard Fruit Co. mantienen una red nacional de oficinas de venta y representantes locales en estrecho contacto con los maduradores, cadenas comerciales y minoristas para asesorar a los clientes y aconsejar en la promoción de ventas y problemas de calidad." FAO, La economía mundial del banano, 1971. pág. 9.

posibilidad de combinar los agentes y de formar diferentes precios (según las diversas modalidades de comercialización), la fijación de los precios es sumamente compleja y ello dificulta la determinación de los niveles reales de ganancias de las compañías transnacionales. De todas maneras la diferencia entre el precio fob.<sup>3/</sup> y el precio al consumidor fluctúa en proporciones de 1 a 3, 1 a 6, o inclusive 1 a 7 y es captada, en medida muy significativa, por las compañías transnacionales.

El carácter perecible del producto y las modalidades de empaque, carga, estiba, transporte, descarga, manipulación, maduración, distribución y venta al por menor, son señal indiscutible de la necesidad de integrar esta actividad. Desafortunadamente este argumento se ha utilizado para justificar los diferenciales entre costo de producción y precio al por menor, en lugar de emplearlo para determinar las características más idóneas de comercialización. En la práctica, sin embargo, se presentan alternativas de comercialización que conviene tomar en cuenta, sin que ello signifique desconocer los intrincados problemas que envuelve el proceso desde que el producto se deja a bordo del barco en el puerto de exportación hasta que se entrega al consumidor.

Las dificultades que encierra la comercialización son, sin lugar a dudas, uno de los retos más grandes a que se verán enfrentados los países productores/exportadores para mejorar significativamente la distribución de las ganancias de la actividad bananera.

A continuación se hacen algunas referencias adicionales al proceso de comercialización, que pueden ilustrar su grado de complejidad:<sup>4/</sup>

- Las compañías transnacionales realizan una estricta programación de los cortes del banano a través de computadoras. Las características del programa de corte dependen fundamentalmente del mercado de destino de la fruta (los Estados Unidos o Europa); la programación, que incluye el tiempo y el recorrido del barco, se suele hacer hasta con tres meses de anticipación.

<sup>3/</sup> Que es el que reciben los productores nacionales, o el precio sobre el cual declaran las compañías transnacionales que tienen producción propia a efectos de impuestos o retorno de divisas.

<sup>4/</sup> Referencias tomadas de la investigación de Elizabeth G. Kelso Velarde y Enoht González Miranda, para su tesis de grado. Universidad de Panamá, 1975.



- El corte de la fruta se inicia por lo general 48 horas antes del arribo del barco. El período de embarque debe ser el mínimo con el fin de ganar tiempo para efectos de distribución y de maduración en los mercados de destino. En consecuencia, el embarque es un elemento clave del engranaje del mercadeo.

- Al zarpar, los barcos ya tienen asignado un puerto de destino que la compañía programa conforme a las características de los mercados. A través de sus respectivas oficinas de venta, las compañías colocan la fruta antes de que ésta llegue al puerto, de ahí que ese precio se denomine "overseas price" o precio cif. A estas alturas, se producen a veces varios precios, dependiendo de los volúmenes de cajas vendidos y de las condiciones del mercado, de modo que en rigor habría que hablar de "overseas price" y no de un precio único.

- Generalmente, cuando el barco llega al puerto de destino ya se ha vendido alrededor del 70% al 80% del producto. Tan pronto éste llega, se descarga mecánicamente (en la mayoría de los casos) a través de bandas transportadoras, previa inspección y conteo.<sup>5/</sup>

- Los maduradores, que adquieren aproximadamente el 40% del banano que llega a los Estados Unidos, suelen alquilar los camiones refrigerados ("rollers" o "trailers") al sindicato de camioneros, puesto que les resulta más barato que establecer su propio sistema de transporte debido al costo de la inversión y a que los vehículos viajarían la mitad del tiempo vacíos.<sup>6/</sup>

- Del volumen fijo del banano que se vende en los puertos norteamericanos, otro 40% lo compran los supermercados directamente a los barcos; estos establecimientos lo venden a tiendas minoristas o directamente al consumidor.

<sup>5/</sup> La descarga se calcula en turnos de ocho horas, tiempo mínimo que se debe pagar a los estibadores.

<sup>6/</sup> En cambio los camioneros aprovechan el recorrido en tránsito. Los "rollers" tienen una capacidad de 800 a 1 200 cajas, y se utilizan para distancias que en tiempo superen las 12 horas. Los camiones no refrigerados se utilizan con un lapso que no exceda días cinco horas.

- Los camiones y "rollers" que llevan su orden de compra --la compañía que hace el embarque es la responsable de que los camiones sean despachados debidamente y con prontitud-- trasladan la fruta del puerto hasta el lugar de destino. A partir de ese momento, los maduradores ejercen el control y deciden si anticipan o retrasan el proceso de maduración, conforme lo requiera el comportamiento del mercado.

- El proceso de maduración demanda un elevado grado de tecnificación.<sup>7/</sup> Las capacidades de maduración fluctúan generalmente entre 8 000 a 25 000 cajas por semana.<sup>8/</sup>

- La distribución puede hacerse de dos maneras: los maduradores entregan la fruta directamente al cliente o bien éste pasa a retirarla.

- A pesar de la ley "anti-trust" de los Estados Unidos, las compañías importadores realizan ventas al menudeo. El remanente del embarque que no ha podido venderse al "overseas price" se expende en el puerto a otros maduradores a un precio más bajo; esto ocurre cuando el barco arriba al puerto, o a medida que se desgarga. A partir de ese momento se comienza a producir una cadena de precios que dificulta precisar el precio promedio cif, a que las compañías venden sus embarques.

Por lo general los barcos no logran vender el 100% del cargamento. La compañía alquila los camiones necesarios y los envía a los sitios que le señalan sus propias oficinas de venta las cuales, en permanente contacto con los "rollers", indican la cantidad a descargar. Llega un momento en que los camiones no avanzan más, pues a medida que pasa el tiempo la fruta va madurando, y dado su carácter perecible el precio disminuye, por lo que se vuelve anticomercial el costo operativo.

Los elementos que se han resumido y que intervienen en la formación del precio del banano serán de utilidad al momento de evaluar el comportamiento de los precios en los períodos 1960-1972 y 1973-1975.

<sup>7/</sup> El cuarto de maduración es un lugar herméticamente sellado, con ventilación circular, generada por un compresor de aire acondicionado con temperatura constante de 54° F a 65° F, la cual no debe variar en más de 40 F. Por medio del gas etileno se logra que en 24 horas la fruta adquiera el calor y la maduración necesaria.

<sup>8/</sup> Existen en los Estados Unidos dos excepciones significativas:  
a) Harbor Banana, en Long Beach, California, 60 000 cajas por semana;  
b) Banana Supply Company en Miami, con capacidad para 75 000 cajas por semana.

## 2. Evolución de los precios

### a) 1960-1972

Durante la década de los sesenta el valor unitario de las exportaciones prácticamente se mantuvo estacionario, pues sólo registró un incremento que en promedio no superó el 1%. Ello se debió en medida importante al cambio en el sistema de embalaje.<sup>9/</sup> El aumento en los ingresos brutos de exportación se produjo gracias a la mayor cantidad de bananos exportados.<sup>10/</sup>

En siete de los países considerados en el cuadro 9, el valor unitario de las exportaciones a precios corrientes disminuyó. De los países del Istmo, tan solo en Panamá se registró un incremento significativo; en Costa Rica y Guatemala, en cambio, una disminución.

Al observar la tendencia de los precios corrientes ajustados en 1970-1972 para considerar el alza en el precio de las manufacturas respecto al período base, únicamente en Panamá se registró cierto aumento; en el resto hubo un claro deterioro en la relación de intercambio.

Esta contracción, en términos reales de intercambio, alcanzó también a los precios al por menor en los países importadores. En efecto, como lo refleja el cuadro 10 y considerando un período más largo, los precios al por menor, en términos reales, disminuyeron entre un 30% y un 60%.<sup>11/</sup>

El deterioro en los precios que se comenta estuvo acompañado de reducciones significativas en los costos de producción, debido a: cambios en las variedades de banano cultivado; incremento en la utilización de abonos por hectárea; sistemas de embalaje más adecuados, que se traducen en una mejor calidad del producto y mejoras en los sistemas de riego.

Estos fenómenos llevaron a la UNCTAD a afirmar que:<sup>12/</sup>

<sup>9/</sup> Durante este período se sustituye el envío en racimos por el embalaje en cajas.

<sup>10/</sup> El incremento en el cuántum de exportaciones fue del orden del 5% durante el período 1960-1972.

<sup>11/</sup> Esto viene a confirmar el continuo deterioro de la relación de intercambio de este producto. En el período 1954-1973, la relación de intercambio del banano en relación con las manufacturas empeoró en un 60%. Véase Evaluación de los precios del banano desde 1954 e importancia del banano en el comercio mundial en 1970. (A/9544/Add.3), Nota del Secretario General de las Naciones Unidas, 29 de abril de 1974.

<sup>12/</sup> Sistemas de comercialización y distribución del banano. op. cit. pág.13.

Cuadro 9

BANANO: VALORES UNITARIOS DE LAS EXPORTACIONES, 1960-1962, 1965-1967 Y 1970-1972

| Países<br>exporta<br>dores | Exportaciones<br>en 1970-1972  |                          | Indices de los valores unitarios de las<br>exportaciones (1960-1962 = 100) |               |               |                |               |               |
|----------------------------|--------------------------------|--------------------------|--|---------------|---------------|----------------|---------------|---------------|
|                            | Valor                          |                          | A precios corrientes   |               |               | Deflactados c/ |               |               |
|                            | Total (millones<br>de dólares) | Unitario (dó<br>lares/t) | 1960-<br>1962  | 1965-<br>1967 | 1970-<br>1972 | 1960-<br>1962  | 1965-<br>1967 | 1970-<br>1972 |
| <u>Total a/</u>            | <u>532</u>                     | <u>85</u>                | <u>100</u>   | <u>115</u>    | <u>106</u>    | <u>100</u>     | <u>108</u>    | <u>84</u>     |
| Ecuador                    | 104                            | 76                       | 100  | 99            | 92            | 100            | 93            | 73            |
| Honduras                   | 89                             | 92                       | 100  | 105           | 105           | 100            | 99            | 83            |
| Costa Rica                 | 69                             | 72                       | 100  | 104           | 89            | 100            | 98            | 71            |
| Panamá                     | 65                             | 103                      | 100  | 148           | 161           | 100            | 140           | 128           |
| Guadalupe y<br>Martinica   | 30                             | 120                      | 100  | 130           | 114           | 100            | 123           | 90            |
| Filipinas                  | 14                             | 59                       | -  | 100 b/        | 81 b/         | -              | 100 b/        | 69 b/         |
| Colombia                   | 15                             | 66                       | 100  | 101           | 93            | 100            | 95            | 74            |
| Guatemala                  | 14                             | 63                       | 100  | 94            | 89            | 100            | 89            | 71            |
| Costa de Marfil            | 13                             | 84                       | 100  | 89            | 95            | 100            | 84            | 75            |
| Jamaica                    | 12                             | 102                      | 100  | 107           | 119           | 100            | 101           | 94            |
| Somalia                    | 10                             | 89                       | 100  | 94            | 61            | 100            | 89            | 48            |

Fuente: FAO, Anuario de comercio, 1973, Roma 1974.

a/ Incluye países que no están mencionados en el cuadro.

b/ 1966-1967 = 100.

c/ Deflactados con los índices de las Naciones Unidas de los valores unitarios de las exportaciones de manufacturas.

Cuadro 10

BANANO: PRECIOS AL POR MENOR EN TERMINOS REALES, AÑOS SELECCIONADOS

| Países importadores           | Importaciones<br>en 1970-1972<br>(millones de<br>dólares) | Precios al por menor      |                   |                   |           |      | Precios efectivos<br>en 1972 (centavos<br>de dólar/kg) |
|-------------------------------|---|---------------------------|-------------------|-------------------|-----------|------|--|
|                               |   | Indices (1960-1962 = 100) |                   |                   |           |      |  |
|                               |   | 1950-1951                 | 1960-1962         | 1964-1966         | 1970-1971 | 1972 |  |
| Estados Unidos                | 190   | 127                       | 100               | 95                | 73        | 71   | 25.5   |
| Japón                         | 147   | -                         | -                 | 100 <sup>a/</sup> | 50        | 37   | 28.8   |
| República Federal de Alemania | 96  | 158                       | 100               | 96                | 76        | 66   | 29.7   |
| Francia                       | 92  | 114                       | 100               | 94                | 88        | 80   | 31.0   |
| Italia                        | 46  | 167                       | 100               | 65                | 68        | 66   | 49.6   |
| Reino Unido                   | 53  | -                         | 100               | 85                | 77        | 81   | 29.4   |
| Canadá                        | 34  | -                         | 100               | 91                | 63        | 52   | 22.6   |
| Países Bajos                  | 13  | 168                       | 100 <sup>b/</sup> | 85 <sup>c/</sup>  | 68        | 57   | 22.3   |
| Bélgica                       | 12  | 140                       | 100               | 87 <sup>c/</sup>  | 83        | 72   | 33.6   |
| Dinamarca                     | 7   | -                         | 100 <sup>b/</sup> | 80 <sup>c/</sup>  | 64        | 60   | 32.7   |
| Noruega                       | 7   | -                         | 100               | 88                | 72        | 67   | 40.5   |

Fuente: Calculados a base de datos proporcionados por la FAO y el FMI, International Financial Statistics, Supplement for Consumer Price Indexes. Los precios al por menor de cada país están deflactados con los índices nacionales de precios del consumidor.

a/ 1965 = 100.

b/ 1960-1961 = 100.

c/ 1965 y 1966 solamente.

"...en los dos últimos decenios ha habido una transferencia neta de recursos reales de los países productores de banano a los países desarrollados. Esta transferencia, lejos de ser un fenómeno aislado, constituye una consecuencia directa del empeoramiento de la relación de intercambio de los países en desarrollo".

Si bien el problema del deterioro de los precios ha sido general, se ha agudizado en algunos países del Istmo Centroamericano debido a complicaciones adicionales. Durante la década de los años sesenta se amplió el sistema de producción del banano gracias a la incorporación de los productores asociados, que al parecer respondió en parte a una estrategia de acción de las compañías transnacionales,<sup>13/</sup> las cuales establecieron mediante contrato el control prácticamente absoluto del poder de compra y fijaron precios por períodos que fluctuaban entre cinco y diez años. La conservación del precio fijo, unido a: i) el deterioro de los precios a que se ha hecho referencia, y ii) el incremento del costo de producción produjeron cierta inestabilidad en los ingresos de los productores asociados, y ello ha obligado a los gobiernos a subsidiar de manera directa e indirecta a esta actividad.

<sup>13/</sup> Un estudio de la FAO señala al respecto: "Desde el punto de vista técnico y de la organización administrativa, el sistema de plantación quedó reconocido como un sistema altamente eficaz de producción y distribución de alimentos. Sin embargo, con la evolución de las ideas socio-económicas y políticas las plantaciones, como sistema de producción, han sido objeto de críticas en los últimos años. Se ha insistido en que el sistema contribuye poco al desarrollo de una clase sana y fuerte de agricultores locales independientes; durante muchos años las compañías no se esforzaron mucho en capacitar personal local para el desempeño de puestos administrativos y técnicos importantes y, si bien los salarios y los servicios sociales ofrecidos a los trabajadores eran muy superiores a los de otras empresas agrícolas, resultaban muy inferiores a los de los países consumidores de banano. En los últimos años, ha venido poniéndose cada vez más en duda la validez del principio de la propiedad extranjera de los recursos productivos de un país y se han dado voces de alarma respecto al posible conflicto de intereses entre la compañía multinacional, con sus abundantes fuentes de aprovisionamiento, y el país productor interesado. Al mismo tiempo las compañías integradas han estado sometidas en escala creciente a críticas en varios países importadores, especialmente cuando una o dos dominaban una gran parte del mercado". Como resultado de esta situación se ha procurado en los últimos años aumentar la participación local en la industria bananera en los países productores, y en Centroamérica han hecho su aparición productores independientes o asociados que producen por contrato para las grandes compañías exportadoras. En otras zonas de América Latina, en el Caribe y en Africa, la producción es enteramente local y las compañías se limitan a exportar, comercializar y distribuir el producto. La economía mundial del banano, op. cit. págs. i y ii.

La situación descrita en el párrafo precedente, comenzó a hacer crisis a raíz del proceso inflacionario que se extendió a escala internacional, especialmente a partir de 1973. Una proporción de los mayores ingresos que captaron los países productores a través del incremento de precios y/o de impuestos a las compañías exportadoras tuvo que canalizarse como ayuda financiera a los "productores independientes" para evitar su quiebra.

Pareciera que la presencia de estos productores fue un factor que contribuyó a consolidar la posición de los gobiernos frente a las compañías transnacionales. Acontecimientos recientes acaecidos en Costa Rica así lo demostraron. La Standard Fruit empezó a revertir su política al adquirir plantaciones de los "productores independientes", que se vieron obligados a deshacerse de ellas por problemas de carácter financiero; de esta forma las compañías transnacionales podrían estar volviendo a consolidar posiciones y, por ende, a mejorar su poder de negociación frente a futuras contingencias. (El tema de los "productores independientes" amerita un estudio especial debido a la importancia que posee en algunos países el volumen de producción que éstos obtienen, y al papel estratégico que podría desempeñar para generar saldos exportables que permitieron a la UPEB penetrar en mercados no tradicionales).

Se suelen citar, como elementos que explican el deterioro en el comportamiento de los precios del banano, dos tipos de argumentos:

- i) El desequilibrio permanente que parece existir entre el comportamiento de la demanda y la oferta, dada la tendencia de esta última a crecer con mayor rapidez que la demanda, y
- ii) El control que mantienen las empresas transnacionales de los sistemas de comercialización y distribución en los países importadores,<sup>14/</sup> unido al control absoluto --en el caso de los países del Istmo Centroamericano-- del poder de compra.

<sup>14/</sup> Al que se vinculan otras empresas de los países importadores, que incluyen transportistas, aseguradores, maduradores, los mayoristas y los minoristas. En el estudio de la FAO, recientemente citado se incluye y analiza una valiosa información respecto de: a) organización de la industria bananera para producción y exportación (véase de nuevo el cuadro 2), y b) organización de las importaciones bananeras en mercados importadores (véase de nuevo el cuadro 3).

Respecto a las compañías transnacionales, algunas estadísticas demuestran el grado de control que dichas compañías ejercen en materia de producción, poder de compra y comercialización. Los países miembros de la UPEB, sostienen que dada la forma de organización de la comercialización, las empresas transnacionales han mantenido los precios fob a niveles lo más bajo posible, a modo de aumentar la parte del excedente que captan los maduradores y mayoristas.

En apoyo de lo anterior, en el cuadro 11 se señalan algunas relaciones que se establecieron para las exportaciones centroamericanas en lo que respecta a beneficio del productor y a márgenes brutos de ganancia, a través del análisis de la formación del precio al por menor en algunos países importadores.<sup>15/</sup>

El excedente generado en la actividad bananera estaría definido como el diferencial entre el precio de venta al por menor y el monto total hasta la entrega a bordo. Este a su vez incluye:<sup>16/</sup> beneficio neto del productor, margen del exportador, margen o comisión del importador, margen bruto del madurador y margen bruto al por menor. Si se supone que los gobiernos no captan excedentes significativos, en el cuadro 12 se establece la distribución de dicho excedente en los países importadores de banano del área centroamericana, hacia finales de la década de los años setenta.

De lo anterior se desprende que, una vez que se han cubierto los costos de producción, recolección, transporte, empaque, transporte al puerto, carga y estiba, el excedente captado por los gobiernos como impuestos de exportación resultaba poco significativo.<sup>17/</sup> En efecto, expresado en términos de dólares por tonelada, no llegaba a un dólar (aproximadamente 0.70 para casi todos los países), sobre un valor al por menor que fluctuaba entre 260 y 602 dólares por tonelada.

<sup>15/</sup> Extraídas del documento La economía mundial del banano, op. cit.

<sup>16/</sup> Para una noción más exacta habría que sumar el excedente captado por concepto de transporte y seguro. Se supone, para reforzar el argumento, que estas operaciones se realizan al costo.

<sup>17/</sup> El excedente indirecto que capta el gobierno, vía tributos, impuestos a las utilidades de productores y/o exportadores, podría ser más apreciable.



Cuadro 11

BANANO: DISTRIBUCION DE LOS MARGENES DEL PRECIO AL POR MENOR, 1969<sup>a/</sup>

(Porcentajes)

|                                      | País importador                  |               |                |
|--------------------------------------|----------------------------------|---------------|----------------|
|                                      | República Federal<br>de Alemania | Italia        | Estados Unidos |
| <b>Total</b>                         | <b>100.00</b>                    | <b>100.00</b> | <b>100.00</b>  |
| <b>Subtotal (2 a 5)</b>              | <b>60.22</b>                     | <b>47.36</b>  | <b>66.59</b>   |
| 1. Beneficio del<br>productor (neto) | 3.57                             | 2.75          | 3.31           |
| 2. Margen del<br>exportador          | 12.12 <sup>b/</sup>              | 1.84          | 3.17           |
| 3. Margen del<br>importador          | 3.13                             | 3.66          | 9.14           |
| 4. Margen del<br>madurador           | 12.97                            | 12.63         | 21.43          |
| 5. Margen bruto al<br>por menor      | 32.00                            | 29.23         | 32.85          |

Fuente: FAO, La economía mundial del banano, op. cit.

a/ Solamente se consideran algunos rubros de la formación del precio.

b/ Incluye gastos generales y de promoción de venta en el país importador.

Cuadro 12

BANANO: DISTRIBUCION DEL EXCEDENTE GENERADO, SEGUN PAIS IMPORTADOR

(Porcentajes)

| Agente       | País importador                  |              |                |
|--------------|----------------------------------|--------------|----------------|
|              | República Federal<br>de Alemania | Italia       | Estados Unidos |
| <u>Total</u> | <u>100.0</u>                     | <u>100.0</u> | <u>100.0</u>   |
| Productor    | 5.6                              | 5.5          | 4.7            |
| Exportador   | 20.0                             | 3.7          | 4.5            |
| Importador   | 4.9                              | 7.3          | 13.1           |
| Madurador    | 20.3                             | 25.2         | 30.7           |
| Minorista    | 50.2                             | 58.3         | 47.0           |

/El excedente

El excedente captado por el productor (en términos netos), comparado con los márgenes que absorbe la cadena de intermediarios en términos brutos, se justifica dado que el productor realiza toda la fase primaria que permite que el producto entre en circulación. La etapa de producción requiere además mayores niveles de inversión y está expuesta a mayores riesgos. En consecuencia, es válido afirmar que el excedente generado en la actividad bananera se distribuye de manera poco equitativa, en desmedro del productor, en la medida en que éste no esté ligado a las fases siguientes de comercialización.

"Así pues, a efectos estrictamente descriptivos se puede considerar que la parte del precio final al por menor que corresponde al productor local y a otras empresas de los países productores es del orden del 11% o el 12%, aunque puede ser inferior en los países en que las sociedades transnacionales controlan una parte importante de la producción y superior en otros."<sup>18/</sup>

El cálculo del beneficio neto para el país vendedor, en este caso los países centroamericanos debería excluir aquella parte del beneficio de productor captado por las compañías transnacionales (cuando éstas son dueñas de las fincas) y, desde el punto de balanza de pagos, reducir el componente importado de las cajas de cartón para embalaje<sup>19/</sup> y la importación de fertilizantes, plaguicidas y otros.

b) 1973-1975 <sup>20/</sup>

Resulta interesante complementar el análisis de los precios del período 1960-1972, que presentan una tendencia de largo plazo, con las variaciones ocurridas en los años 1973 y 1975, a partir de las modificaciones de política económica que adoptaron con mayor o menor intensidad los países del Istmo Centroamericano.

<sup>18/</sup> Sistemas de comercialización y distribución del banano, op. cit., págs. 18, 19 y 20 y cuadros 3 y 9.

<sup>19/</sup> La caja de cartón cuesta en la actualidad aproximadamente 50 centavos de dólar.

<sup>20/</sup> Hasta abril de 1975. Las informaciones para este período se extraen del estudio de los doctores Litvak y Maule, citado anteriormente.

Las informaciones de que se dispone se refieren al comportamiento de los precios en el mercado norteamericano, que absorbe más del 50% de las exportaciones de la región.

En el comportamiento de los precios que se observa en el cuadro 13, no se reflejan, como se ha indicado oportunamente, los ingresos de los países exportadores para los cuales es válido el precio fob (o primer precio comercial). Asimismo, y también por razones conocidas<sup>21/</sup> no es fácil apreciar el verdadero precio promedio, tanto en el caso del "overseas price" como en el de mayoristas y/o madurador.

Caben los siguientes comentarios al cuadro 13:

i) Destacan dos períodos en cuanto a tendencia en los precios: diciembre de 1972 a marzo de 1974, donde (en términos nominales) los tres precios se mantienen relativamente estables; y abril de 1974 al mismo mes de 1975, período en el que los precios de importación y los de minoristas crecen considerablemente;

ii) Es razonable admitir, por lo tanto, que el incremento en el valor fob de las exportaciones --producto de las medidas de política económica adoptadas-- fue traspasado a las etapas subsiguientes de la cadena de comercialización por las compañías transnacionales que virtualmente monopolizan el poder de compra, incluso en una medida más que proporcional<sup>22/</sup> al incremento de los impuestos.

En el estudio de los doctores Litvak y Maule,<sup>23/</sup> se analiza el período enero 1970 a abril de 1975, y se señala:

1. "El valor medio del precio de importación subió de US\$ 2.88 por caja en el período anterior al impuesto (enero 1970-marzo 1974). a US\$ 3.84 por caja en el período post-impuesto (abril 1974-abril 1975)".
2. "Que el valor medio de precio mayorista tuvo un valor de US\$ 4.18 por caja en el período pre-impuesto, alcanzando un valor de US\$ 5.36 por caja en el mes de agosto de 1975 .

<sup>21/</sup> Conviene añadir que la introducción de marcas en el mercado del banano se ha traducido en una proliferación de precios que suele alcanzar diferencias apreciables.

<sup>22/</sup> Solamente en Panamá el impuesto de un dólar por caja de banano cobró vigencia temporal. (Para una evaluación más estricta habría que depurar el incremento del precio en aquella proporción que pudiera ser atribuible a otros factores como incremento del costo de transporte y descarga.)

<sup>23/</sup> I. A. Litvak y C. J. Maule, Foreign Investment in the Banana Industry (Inédito) Ottawa, diciembre de 1975.

Cuadro 13

ESTADOS UNIDOS: PRECIO DEL BANANO, DICIEMBRE 1972 A ABRIL 1975

(Dólares por caja)

|                | Precio de importación | Precio de mayorista | Precio de minorista |
|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|
| Diciembre 1972 | 2.72                  | 3.96                | 6.04                |
| Diciembre 1973 | 2.83                  | ...                 | 6.24                |
| Enero 1974     | 3.07                  | 4.50                | 6.64                |
| Febrero 1974   | 2.94                  | 4.29                | 6.60                |
| Marzo 1974     | 2.60                  | 4.24                | 5.68                |
| Abril 1974     | 2.89                  | 4.43                | 5.75                |
| Diciembre 1974 | 3.17                  | 4.75                | 6.80                |
| Enero 1975     | 3.75                  | ...                 | 7.72                |
| Febrero 1975   | 4.37                  | ...                 | 8.36                |
| Marzo 1975     | 4.77                  | ...                 | 9.16                |
| Abril 1975     | 5.05                  | ...                 | 9.74                |

Fuente: Dres. Litvak y Maule, Foreign Investment in the Banana Industry in Central America, cuadro 3-14, pág. 3-60.

3. "Que el precio minorista subió de US\$ 6.31 por caja a US\$ 7.86 por caja .
4. "Que los precios a partir de la aplicación del impuesto no sólo han sido más alto sino también más variables (a partir de la medición de la desviación estándar respecto a la media).
5. "Que se incrementó el margen bruto de mayorista de US\$ 1.28 por caja, a US\$ 1.57 en el mes de agosto de 1974.
6. "Que el valor del margen bruto al por menor creció de US\$ 2.13 por caja a US\$ 2.21 por caja, en el mes de agosto de 1974.
7. "Que el valor del margen bruto entre precio minorista y precio de importación subió de US\$ 3.41 por caja, en el período pre-impuesto, a US\$ 4.02, por caja, en el período post-impuesto. 24/
8. "Que al comparar los márgenes brutos entre mayoristas y minoristas antes de la aplicación del impuesto, el primero mostró una mayor variabilidad. 25/ También el margen bruto de minorista mostró una mayor variabilidad respecto del margen del precio de importación.

Tomadas conjuntamente estas observaciones sugieren que, mientras el margen bruto del minorista en relación al precio de importación exhibió relativamente pequeñas fluctuaciones en el período anterior al impuesto, la relación entre mayorista y minorista tendió a ser más variable y varió en direcciones opuestas el uno del otro.

9. "El juicio anterior se verificó al establecer el coeficiente de correlación entre el margen bruto de mayorista y el margen bruto al por menor, que mostró una correlación negativa bastante fuerte entre ambas series. 26/

"Lo anterior estaría implicando que, en períodos de exceso de demanda, el margen del mayorista crece marcadamente, mientras que el margen del minorista declina, dejando sólo un pequeño cambio en el margen bruto entre detallista y precio de importación. En períodos de exceso de oferta, el margen del mayorista generalmente cae, mientras que el margen del minorista crecería, manteniendo el margen entre minorista y precio de importación prácticamente inalterado. De manera que, en el período anterior al impuesto, los mayoristas parecían haber tomado una mayor proporción del margen (entre detallista y precio de importación), dentro de un período de exceso de demanda.

"La observación anterior sería consistente con la creencia que ha prevalecido en el mercado de la industria del banano, de que los consumidores mostrarían resistencia a comprar, a ciertos niveles de precios. En períodos cortos, entonces los minoristas absorberían los mayores precios de mayoristas tomando utilidades más bajas, en tanto que traspasan todo el incremento a los consumidores. En períodos de exceso de oferta, cuando los precios mayoristas caen, los minoristas podrían mantener sus precios y gozar de una mayor utilidad."

24/ Alcanzando un valor de 4.69 dólares por caja en el mes de abril de 1975.

25/ Medida a través de la desviación estándar.

26/ Coeficiente de correlación de 0.7126.

En el estudio antes citado de los doctores Litvak y Maule se establecieron algunas relaciones entre precio y volumen de las importaciones. Si bien, dado el corto período de referencia, podrían estar afectadas en el sentido de que las compañías transnacionales reaccionaron ante las medidas de los países productores reduciendo arbitrariamente los volúmenes de compra, podrían mostrar, no obstante, algunos resultados de sumo interés:

- i) Una elasticidad del precio de importación de 0.50;
- ii) Una elasticidad del precio al detalle de 0.62. De modo que un incremento en el precio de importación se traduciría en un aumento en el valor de las importaciones del banano, y un alza en el precio al por menor se traduciría en un incremento en el valor al detalle del banano;<sup>27/</sup>
- iii) Que en el período considerado, pese al incremento de los precios observado, ni los mayoristas ni los minoristas habrían gozado prácticamente de ningún incremento en sus ingresos brutos. De modo que muy probablemente el incremento en el valor de las importaciones pudiera haber sido captado por las compañías importadoras.

Para complementar las observaciones que contiene en este aspecto el estudio aludido y los comentarios formulados en el cuadro 14, se muestra el volumen y el valor de las importaciones, así como el diferencial entre valor al detalle y valor de importaciones.

Antes de finalizar, caben tres comentarios adicionales:

- a) El primero se relaciona con el papel que suele atribuírsele al banano como mercadería en las políticas de venta. Los supermercados norteamericanos venden algunos productos a un precio reducido para atraer a los clientes (sistema de "Graver").

La aparente pérdida de los supermercados por este sistema se compensa con un aumento en el monto total de las ventas, o trasladando la rebaja a otros artículos de primera necesidad.

El banano es uno de los productos utilizados en el sistema de "Graver", debido a que se adquiere a bajo precio y a que su oferta se mantiene relativamente a lo largo de todo el año.

<sup>27/</sup> Los precios de importación y al detalle serían inelásticos en el rango de producción bajo consideración.

Cuadro 14

ESTADOS UNIDOS: VOLUMEN DE IMPORTACION, VALOR DE IMPORTACION  
Y MARGEN DEL MINORISTA, DICIEMBRE 1972 A ABRIL 1975

|                | Volumen impor-<br>tación<br>(millones de<br>cajas) | Valor impor-<br>tación<br>(millones de<br>dólares) | Valor detalle-valor<br>importación<br>(millones de<br>dólares) |
|----------------|--|--|--|
| Diciembre 1972 | 7.57   | 20.59  | 25.13  |
| Diciembre 1973 | 8.40   | 23.77  | 28.64  |
| Enero 1974     | 9.48   | 29.10  | 33.84  |
| Febrero 1974   | 10.14  | 29.81  | 37.11  |
| Marzo 1974     | 10.85  | 28.21  | 33.42  |
| Abril 1974     | 8.83   | 25.52  | 25.25  |
| Diciembre 1974 | 8.38   | 25.56  | 30.40  |
| Enero 1975     | 8.25   | 30.44  | 32.75  |
| Febrero 1975   | 7.30   | 31.90  | 29.13  |
| Marzo 1975     | 7.68   | 36.63  | 33.72  |
| Abril 1975     | 7.76   | 36.19  | 36.39  |

Fuente: Foreign Investment in the Banana Industry in Central America, op. cit.  
Págs. 3-60.



b) El precio de venta del banano en el mercado norteamericano es uno de los más bajos de todos los mercados importadores. <sup>28/</sup> (Véase nuevamente el cuadro 10.)

c) Como las estimaciones de elasticidad-precio que se han comentado pueden presentar cierto grado de inexactitud debido al corto período analizado, conviene citar algunos párrafos de estudios realizados y presentados por el Grupo Intergubernamental sobre el Banano durante su Sexta Reunión, realizada en Abidjan, Costa de Marfil, del 29 de abril al 3 de mayo de 1975. <sup>29/</sup>

En el documento relativo a Elasticidad de los precios al por menor de los bananos (BA 75/6) se indica (página 1):

"En el principal documento de política preparado para el grupo intergubernamental y su subgrupo de exportadores, <sup>30/</sup> la Secretaría ha propuesto la elaboración de un programa basado en la coordinación de las exportaciones de conformidad con las necesidades estimadas del mercado y con arreglo a objetivos de precios indicativos. El éxito de ese programa dependerá de las posibles repercusiones que sobre las importaciones y el consumo de bananos tendría un nivel algo más alto de los precios. Si se quiere lograr y sostener precios más altos y mayores ingresos por concepto de exportación, será necesario que la elasticidad de los precios a largo plazo de los bananos en los países importadores, sea inferior a la unidad". <sup>31/</sup>

Resulta muy ilustrativo indicar que en el documento citado se actualizó la estimación de las elasticidades a largo plazo de los precios, <sup>32/</sup> con una información más reciente e incluyendo un mayor número de países; <sup>33/</sup> el período analizado fue 1959-1974. <sup>34/</sup> (En el caso de Japón 1965-1971.)

En las conclusiones el documento incluye:

- <sup>28/</sup> El estudio de los doctores Litvak y Maule señala: "Por lo tanto, los Estados Unidos pagan menos por tonelada de banano importada que lo que pagan los otros principales países importadores. Parte de la razón para esto puede ser el reducido costo de flete debido a su proximidad con los países productores." pp. 3-13.
- <sup>29/</sup> Documentos: C.CP:BA 75/6 marzo de 1975 y C.CP:BA 75/9, marzo de 1975.
- <sup>30/</sup> Propuestas de medidas internacionales para asegurar precios remuneradores y equitativos y mejorar el acceso a los mercados. (C.CP:BA 75/3)
- <sup>31/</sup> "La Secretaría hizo un primer intento para estimar las elasticidades a largo plazo de los precios al por menor en cuatro países: República Federal de Alemania, Francia, Países Bajos y Suiza. En el estudio se llegó a la conclusión de que las elasticidades a largo plazo de los precios eran inferiores a la unidad en todos estos países. Por consiguiente, pareció razonable suponer que existía la posibilidad de aumentar los ingresos de los países exportadores mediante un aumento de los precios".
- <sup>32/</sup> A los valores efectivos de 1973.
- <sup>33/</sup> República Federal de Alemania, Francia, Países Bajos, Suiza, Estados Unidos, Reino Unido y el Japón. (Países que en el año 1973 representaban un 72% del total del mercado mundial del banano.)
- <sup>34/</sup> Se adoptaron tres tipos de funciones de la demanda (semilogarítmica, logarítmica doble y logarítmica inversa), con el consumo de bananos por habitante como la variable a explicar. Se utilizó el método de los mínimos cuadrados.

<sup>31/</sup> Los resultados

"Los resultados del análisis citado parecen confirmar nuevamente las conclusiones del estudio anterior. Es decir, en los casos en que era posible obtener resultados estadísticamente importantes, un mayor nivel de precios al por menor llevaría a una disminución del consumo menos que proporcional. Por consiguiente, el total de los ingresos de exportación de los países en desarrollo podía aumentarse con un alza de los precios. Esto es muy probable cuando se considera la estructura de la formación de los precios de los bananos. Por ejemplo, un aumento del 50% al nivel fob, siempre que fuera llevado al sector de los precios al por menor, se traduciría en la mayoría de los casos en un aumento de los precios al por menor que no pasaría del 10% al 15%." 35/

En el otro documento "Competencia de precios entre bananos, mandarinas, manzanas y demás frutas frescas en el mercado japonés", (C.CP:BA 75/9), 36/ se concluye en cuanto a la influencia del precio que:

"...la demanda de mandarinas y bananos durante la temporada de invierno reacciona muy fuertemente a las alteraciones del precio en el sentido de que una baja de precios va acompañada de un aumento más que proporcional del volumen de la demanda. Para los bananos durante el período de invierno, la elasticidad es de -0.6 aproximadamente, o sea que una baja de precio de, por ejemplo, el 10% iría acompañada de un aumento de la demanda (volumen) de un 6%." 37/

En síntesis, cabe destacar lo siguiente:

i) Durante un largo período, el precio del banano se mantuvo en términos corrientes prácticamente estacionario. Además, en términos reales, se ha registrado un continuo deterioro que seguramente ha implicado una transferencia neta de recursos reales de los países productores de banano a los países desarrollados; 38/

35/ Foreign Investment in the Banana Industry, op. cit. pág. 2. En los Estados Unidos, antes de la aplicación del impuesto por los países de la Unión de Países Exportadores del Banano (UPEB), el precio al por menor subió de 6.20 dólares la caja a valores superiores a los 10 dólares, en 1975.

36/ El período de observación cubrió ocho años. En general, este lapso corresponde a los años en que el Japón se transforma en un importante mercado para el banano. (En 1960-1962 tenía el 1.8% de las importaciones mundiales; en 1970-1972 el 16.2%.) En 1962 los derechos de aduana eran el 100% del valor cif, protección que ha disminuido al 40% (abril a septiembre) y 55% (octubre a marzo).

37/ En general, el banano presenta problemas de carácter estacional, dado que en época de primavera y verano debe competir con otras frutas frescas que producen los países consumidores.

38/ Al considerar la reducción habida en los costos de producción.

ii) La distribución de los excedentes generados en esta actividad, medida a través de una comparación de los márgenes obtenidos por los diferentes agentes, en los cuales aparece muy castigado el agente productor, ha sido poco equitativa, en especial cuando no se participa en la cadena de comercialización, como ocurre con los productores nacionales (productores asociados);

iii) Existe una diferencia notable en los precios al por menor entre los principales mercados de importación; el mercado norteamericano es uno de los de más baja cotización;

iv) El sistema de comercialización es muy complejo y en muchos casos dificulta la determinación de los precios efectivos de los mayoristas. Cabe separar el efecto de medición de las dificultades intrínsecas de la comercialización; esto último es lo más significativo, especialmente para los países de la UPEB, que acaban de crear la empresa comercializadora COMUNBANA;

v) Conforme a los estudios realizados por el Grupo Intergubernamental sobre el Banano de la FAO, los países exportadores podían incrementar sus ingresos de exportación elevando los precios. Esto se ha confirmado en los últimos años, cuando debido al alza de los precios fob atribuible a las políticas adoptadas por los países de la UPEB, éstos percibieron mayores niveles de ingreso y se produjo, además, un traslado al precio del consumidor más que proporcional en relación con el incremento del precio fob, y

vi) Existen limitaciones con respecto de la determinación del comportamiento de la demanda y de los precios, en un producto donde para algunos países <sup>39/</sup> el poder de compra de las exportaciones y de los sistemas de comercialización está controlado prácticamente en su totalidad por las grandes compañías transnacionales.

39/ Absolutamente válido para los países del Istmo Centroamericano.

## IV. MODALIDADES DE COMERCIALIZACION Y TRATAMIENTO ARANCELARIO

No se pretende efectuar un análisis pormenorizado de todo el sistema de comercialización,<sup>1/</sup> tan sólo se desea llamar la atención sobre algunas alternativas de comercialización que utilizan ciertos países al margen de las compañías transnacionales. Para las alternativas de política económica se ha intentado referirse a la formación de los precios y a los aspectos que parecen de mayor interés dentro del sistema de comercialización.

1. Principales países exportadoresa) Mecanismos tradicionales

En los países del Istmo Centroamericano, prácticamente todas las exportaciones se encuentran en manos de las tres transnacionales que operan en la zona: United Brands Co., Standard Fruit Co., y Del Monte Corporation. La única excepción la constituía, hasta 1974, la Compañía Bananera de Costa Rica.<sup>2/</sup>

Las dimensiones aproximadas del mercado para cada una de ellas en Centroamérica eran las siguientes:

- 1/ Existen además valiosos análisis al respecto; véase: i) Foreign Investment in the Banana Industry, op. cit.; ii) La economía mundial del banano, op. cit.; iii) Documentos presentados a la Sexta Reunión del Comité de Problemas de Productos Básicos: CCP/BA/75/2, CCP/BA/75/3; CCP/BA/75/8; iv) Sistemas de comercialización y distribución del banano, op. cit.; UNCTAD, Alternativas de política comercial para la UPEB con especial referencia a la Comunidad Económica Europea (UNCTAD/TE/95); v) Documentos presentados a la Cuarta Sesión del Subgrupo de Exportadores del Grupo Intergubernamental sobre el Banano, Roma, julio de 1976.
- 2/ Pertenece al grupo Afrikanische Frutch Company (AFC), de origen alemán.

/Porcentajes

|                         | Porcentajes |      |      |      |
|-------------------------|-------------|------|------|------|
|                         | 1971        | 1972 | 1973 | 1974 |
| <u>Costa Rica</u>       |             |      |      |      |
| United Brands Company   | 40          | 32   | 29   | 28   |
| Standard Fruit Company  | 37          | 34   | 36   | 39   |
| Cfa. Bananera Atlántica | 9           | 19   | 15   | 10   |
| Del Monte Corporation   | 14          | 15   | 20   | 23   |
| <u>Guatemala</u>        |             |      |      |      |
| Del Monte Corporation   | 100         | 100  | 100  | 100  |
| <u>Honduras</u>         |             |      |      |      |
| United Brands Company   | 57          | 56   | 42   | 56   |
| Standard Fruit Company  | 43          | 44   | 58   | 44   |
| <u>Nicaragua</u>        |             |      |      |      |
| Standard Fruit Company  | 100         | 100  | 100  | 100  |

Las alternativas de comercialización para estos países, están determinadas por las compañías transnacionales, las cuales mantuvieron durante muchos años contratos de compra a precio fijo por períodos de cinco o diez años. La situación se ha modificado en algunos aspectos, pero los contratos de venta continúan ligados casi en su totalidad a las transnacionales. Estos contratos incluyen, en algunos casos, hasta la compra total del banano de desecho o de segunda.

En el caso de Colombia y el Ecuador, si bien las transnacionales continúan registrando porcentajes significativos del mercado de exportación, coexisten con empresas locales o con asociaciones de bananeros (o cooperativas) que controlan la mayor parte de la producción.

|                               | Porcentajes |      |      |      |
|-------------------------------|-------------|------|------|------|
|                               | 1971        | 1972 | 1973 | 1974 |
| <u>Colombia</u>               |             |      |      |      |
| Transnacionales <sup>3/</sup> | 28          | 28   | 32   | 58   |
| Otras formas de organización  | 72          | 72   | 68   | 32   |
| <u>Ecuador</u>                |             |      |      |      |
| Transnacionales <sup>4/</sup> | 17          | 15   | 18   | 27   |
| Otras formas de organización  | 83          | 85   | 82   | 73   |

<sup>3/</sup> United Brands Company.

<sup>4/</sup> Standard Fruit Company.

Por otra parte existe otro grupo que escapa por completo a la situación descrita. Tal es el caso de Jamaica (Junta Bananera de Jamaica), Guadalupe/Martinica (Exportadores privados, consorcios de productores y exportadores SICABAN, ASSO BAG) y Somalia (Junta Bananera Nacional). En estos casos el 100% está en manos de productores nacionales.

Conviene subrayar que todos estos países tienen tratamiento preferencial en la CEE.

Para los países de la UPEB, se abre la posibilidad de un cambio muy significativo con la reciente creación de la empresa comercializadora COMUNBANA (marzo de 1975).

b) Otras formas de organización<sup>5/</sup>

i) Ecuador. En el Ecuador opera desde febrero de 1971 el Programa Nacional del Banano y Frutas Tropicales, que depende, en lo funcional, del Ministro de Agricultura y Ganadería, y que desarrolla múltiples labores: asesoramiento para la fijación de políticas del desarrollo del banano y otras frutas tropicales, coordinación de la acción de los sectores público y privado, organización de investigaciones en la materia, asistencia técnica a las cooperativas, estudio de la evolución y perspectivas de la economía bananera mundial; planificación, ejecución y evaluación de las compañías fitosanitarias, y otras.

Sin embargo, a diferencia de lo que ocurre en Jamaica, el Programa Nacional no tiene el monopolio de compraventa del fruto, y sólo en los últimos años ha comenzado a realizar algunas operaciones comerciales (negociaciones con los países socialistas). Conviene subrayar, no obstante, que:

1) El gobierno ha establecido la fijación de precios mínimos<sup>6/</sup> "al costado del buque", como una fórmula para proteger a los productores nacionales;

<sup>5/</sup> Otras formas, que han quedado definidas como aquellas que son ajenas al control de las transnacionales. Para mayor información, véanse los documentos de la FAO, CCP/BA/71/2 y Sistemas de comercialización y distribución del banano, op. cit.

<sup>6/</sup> Establecido por decreto oficial desde 1964. Este precio se reajusta periódicamente y excluye el costo de la caja de cartón (suministrada por los exportadores).

2) A las compañías exportadoras ecuatorianas les corresponde una participación elevada en el total de las exportaciones (aproximadamente el 65%).<sup>7/</sup>

Los productores suelen vender directamente a los exportadores, a excepción de algunos productores pequeños que lo hacen a través de intermediarios.

En los últimos años se ha observado un crecimiento muy significativo del número de las compañías exportadoras; en el año 1974 operaban alrededor de 45, frente a 17 en 1964.

ii) Jamaica. La Junta del Banano,<sup>8/</sup> es una entidad gubernamental integrada por un presidente y otros siete miembros, todos nombrados por el gobierno,<sup>9/</sup> la que se dedica en exclusiva a exportar el banano del país.

Las funciones de la Junta están establecidas por ley (Banana Board Law); entre sus principales actividades<sup>10/</sup> destacan las destinadas a: promover la eficiencia de la industria, conseguir los acuerdos más favorables para la compra del banano y el sistema de comercialización, y participar activamente en investigaciones destinadas a mejorar los rendimientos y controlar plagas y enfermedades.

La Junta se encuentra también facultada para controlar y determinar la clase y la calidad del banano, así como para fijar los precios que se pagan a los productores, e incluso ha garantizado un precio mínimo a éstos. Además subvenciona los precios de los embalajes, así como los gastos de transporte desde las plantas de empaque hasta los puertos, y otorga subsidios para la compra de abonos.<sup>11/</sup>

iii) Somalia. En Somalia los productores estaban organizados en dos sociedades por acciones:<sup>12/</sup> Società Acionaria Coltivatori Agricoli (SACA) y Società Agricoltori Giuba (SAG). En el año 1968 estas

<sup>7/</sup> El grado de concentración del 65% es elevado; una sola empresa, la Exportadora Bananera Noboa, absorbe un 40% del total de las exportaciones y es reconocida además a nivel mundial.

<sup>8/</sup> Jamaica Banana Board, creada en septiembre de 1953.

<sup>9/</sup> Tres de los miembros son propuestos por All Island Banana Growers Association (AIBCA) y otros dos son directores de ella.

<sup>10/</sup> Sistemas de comercialización y distribución del banano, op. cit. p. 37.

<sup>11/</sup> Vendíéndoles a créditos reembolsables con cargo a los pagos por frutas y a los derechos que percibe por la distribución.

<sup>12/</sup> Corresponden a dos regiones bananeras Afgoi-Genale, y la Giuba inferior. Estas compañías facilitaban los insumos (cajas de cartón y otros) a los productores a precio de costo, y se encargaban además de las actividades de organización, transporte, recolección y carga.

empresas constituyeron la sociedad anónima Somal Banane, S.A., con el objeto de coordinar las actividades de producción y mercadeo en ambas zonas. El 13 de agosto de 1970 se estableció la Junta Nacional del Banano de Somalia, como un organismo autónomo dependiente del Ministerio de Agricultura. Durante ese mismo año la Junta se hizo cargo de las funciones de comercialización de la Somal Banane, S. A.,<sup>13/</sup> y además del 75% de su participación en la Societá Mercantile Oltremore (SMO).

iv) Guadalupe y Martinica. Dadas las características de la producción, la mayor parte se lleva a cabo en fincas menores de 5 hectáreas y los pequeños productores están asociados, en su mayoría, en cooperativas (Societé d'Intéret Collectif Agricole (SICA)), las cuales prestan asistencia técnica y proporcionan abonos, productos químicos y plantas a precio de costo. Los productores y exportadores de la Martinica están agrupados en la Societé d'Intéret Collectif Agricole de la Martinique (SICABAM), y los de Guadalupe en la Association Bananiere Guadeloupeenne (ASSOBAG). Excepto en el caso de algunos de los grandes productores, estas asociaciones se encargan de los servicios de embarque y venta a consignación. De modo, que la fruta sigue siendo propiedad del productor hasta que se vende en el lugar de destino. Estas dos asociaciones, SICABAM y ASSOBAG, coordinan sus actividades de producción y mercadeo a través del Comité Economique Bananier des Antilles Françaises. Los importadores en Francia, venden los bananos a precios que rigen en el mercado, y una vez que han deducido su comisión y los costos por concepto de fletes, gastos de descarga y otros, remiten el producto neto de las ventas; las cooperativas deducen una cuota para cubrir los servicios prestados al productor: seguros, luchas fitosanitaria, servicios de inspección y gastos administrativos.

13/ Algunos de los objetivos de la Junta son: estudiar y orientar la formulación de políticas para la comercialización y la exportación de bananos, concertar contratos con agencias exportadoras, promover la investigación técnica y agronómica, fomentar y coordinar las actividades de las empresas bananeras, públicas y privadas.



A diferencia de otros mercados de importación de países occidentales, el sistema de comercialización y distribución en Francia está intervenido por el Estado. El mercado se divide en dos tercios para los departamentos franceses de ultramar de la Martinica y Guadalupe y un tercio para los países africanos de la Zona del Franco (Costa de Marfil, Camerún y Madagascar). Existe en Francia un comité de coordinación, Comité Interprofesional Bananier (CIB), con sede en París; en él participan por igual cultivadores, comisionistas, transportistas, mayoristas y minoristas.

Respecto a la comercialización es útil tener en cuenta las siguientes circunstancias:

i) La total dependencia que en materia de comercialización han tenido hasta la fecha los países productores/exportadores del Istmo Centroamericano, respecto de las transnacionales que operan en la Zona;

ii) La existencia en otros países productores de Juntas, Consorcios o Comités que manejan el 100% de la organización de las exportaciones;

iii) La garantía que significa para los productores independientes la existencia de entidades estatales o paraestatales, encargadas de fijar precios mínimos;

iv) La útil labor que desarrollan esas otras formas de organización, en cuanto a asistencia técnica, proporción de insumos al costo, importación conjunta de insumos, lo que evita que se dependa de las transnacionales en el abastecimiento de insumos críticos;

v) La política de ligar los beneficios del productor al precio que se determine a nivel de mayorista en los mercados de importación, teniendo ya asegurado un precio mínimo de soporte, el cual se ajusta periódicamente;

vi) La programación que se logra establecer por esta vía, entre volúmenes de oferta, comportamiento del mercado y disponibilidad del transporte, y

vii) La existencia de grupos privados nacionales de exportación, reconocidos a escala mundial, lo que abre la posibilidad de un mayor poder de negociación, cuando los países productores/exportadores deseen modificar los sistemas de comercialización tradicional.

## 2. Principales mercados de importación

Para complementar la fase exportación/importación del sistema de comercialización, en el cuadro 15 se muestran algunas estadísticas relativas a las proporciones del mercado de importación, que captan por una parte las empresas transnacionales,<sup>14/</sup> así como otras formas de organización.

Para Nueva Zelanda, Yugoslavia y los países socialistas el 100% corresponde a otras formas de organización.

## 3. Tratamiento arancelario y derechos de internación

Los países productores y exportadores de banano que no tienen tratamiento preferencial en los países de Europa Occidental, se enfrentan en esos mercados a aranceles, restricciones cuantitativas e impuestos internos que restringen artificialmente los niveles de consumo. En el Japón existe un derecho de importación ad valorem que fluctúa entre un 40% y 50%, dependiendo del período del año en el que se realice la importación. En algunos países socialistas existen derechos de importación (Checoslovaquia, por ejemplo), y otros impuestos sobre el volumen de venta a minoristas (Polonia).

El Grupo Intergubernamental de la FAO sobre el Banano, ha recomendado la eliminación gradual de las restricciones arancelarias y no arancelarias. Sin embargo, como no existe un convenio mundial sobre el banano, las consecuencias podían ser muy funestas para algunos productores del Caribe y de Africa, donde el cultivo del banano, por su significación en términos de ingreso y de empleo ha sustituido a otros cultivos comerciales.

En el cuadro 16 se presenta la situación en algunos países, respecto a derechos de importación, impuestos internos y restricciones cuantitativas para el banano. Allí se observa que la

<sup>14/</sup> Para los efectos de este estudio se clasificaron como empresas transnacionales a las que operan en el Istmo (United Brands Co., Standard Fruit, Co. y Del Monte Corp.)

Cuadro 15

## BANANO: COMPOSICION DE SU IMPORTACION POR TIPO DE ORGANIZACION, 1971 A 1974

(Porcentajes)

|                          | 1971            |                              | 1972              |                              | 1973            |                              | 1974            |                              |
|--------------------------|-----------------|------------------------------|-------------------|------------------------------|-----------------|------------------------------|-----------------|------------------------------|
|                          | Transnacionales | Otras formas de organización | Transnacionales   | Otras formas de organización | Transnacionales | Otras formas de organización | Transnacionales | Otras formas de organización |
| Estados Unidos           | 92              | 8                            | 91                | 9                            | 92              | 8                            | 93              | 7                            |
| Rep. Federal de Alemania | 27              | 73                           | 31                | 69                           | 37              | 63                           | 35              | 65                           |
| Francia                  | -               | -                            | 112 <sup>b/</sup> | 88 <sup>b/</sup>             | -               | -                            | 16              | 84                           |
| Italia                   | 68              | 32                           | 71 <sup>b/</sup>  | 29                           | 70              | 30                           | 72              | 28                           |
| Bélgica-Luxemburgo       | -               | -                            | 76 <sup>b/</sup>  | 24 <sup>b/</sup>             | 76              | 24                           | 76              | 24                           |
| Países Bajos             | -               | -                            | 77 <sup>b/</sup>  | 23 <sup>b/</sup>             | 77              | 23                           | 77              | 23                           |
| Suiza <sup>a/</sup>      | -               | -                            | -                 | 100 <sup>b/</sup>            | -               | 100                          | -               | 100                          |
| Reino Unido              | 41              | 59                           | 41                | 59                           | 40              | 60                           | 47              | 53                           |
| Japón                    | 33              | 67                           | 37                | 63                           | 42              | 58                           | 55              | 45                           |

a/ En este caso si bien las organizaciones son diferentes a las transnacionales, las más importantes tienen contrato de compra exclusiva con las transnacionales, esto explicaría la participación que la UNCTAD asigna a las transnacionales en dicho mercado en su informe sobre Sistemas de comercialización y distribución del banano, op. cit., pág. 38.

b/ Corresponde al periodo 1971-1972.

## BANANO: DERECHOS DE IMPORTACION, IMPUESTOS INTERNOS Y RESTRICCIONES CUANTITATIVAS EN ALGUNOS PAISES

| País Importador          | Procedencia de las importaciones | Derechos de importación |                | Impuestos internos              | Porcentaje | Restricciones cuantitativas   |
|--------------------------|----------------------------------|-------------------------|----------------|---------------------------------|------------|---|
|                          |                                  | Dólares por t           | Ad valorem (%) |                                 |            |   |
| CEE                      | Países y territorios asociados   |                         | Ninguno        |                                 |            |   |
|                          | Terceros países                  |                         | 20             |                                 |            |   |
| Rep. Federal de Alemania |                                  |                         |                | Impuesto sobre el valor añadido | 5.5        |   |
| Francia                  |                                  |                         |                | Impuesto sobre el valor añadido | 7.0        | Para las importaciones procedentes de países no pertenecientes a la zona del franco se necesita permiso de importación  |
| Reino Unido              | Comunidad Económica del Caribe   |                         | Ninguno        |                                 |            | Para las importaciones procedentes de la zona del dólar se necesita permiso de importación. Se ha fijado una cuota anual básica de 4 000 toneladas. Se conceden permisos adicionales si la situación del mercado lo justifica. Las importaciones de otras procedencias no están sujetas a restricciones cuantitativas |
|                          | Otros países                     | 18a/                    | 10a/           | Ninguno a/                      |            |   |
| Italia                   |                                  |                         |                | Impuesto sobre el valor añadido |            | Las importaciones están sujetas a un sistema de cuota global  |

Fuente: Extractado del documento de la UNCTAD, Sistemas de comercialización y distribución del banano, op. cit.

a/ 7.50 libras esterlinas por tonelada larga.

República Federal de Alemania constituye una excepción a la norma de la CEE ya que ese país realiza virtualmente todas sus importaciones de banano libres de derechos de acuerdo con lo estipulado en un protocolo especial al tratado de Roma.<sup>15/</sup>

El tratamiento preferencial que algunos países europeos otorgan a ciertos productores/exportadores de banano, constituye un elemento restrictivo para la capacidad de maniobra del resto de los países exportadores. El problema ha venido a adquirir aún mayor complejidad en virtud del acuerdo de Lomé, suscrito entre la CEE y los países de Africa, del Caribe y del Pacífico.<sup>16/</sup>

Sobre este tópico la UNCTAD, elaboró un estudio en el marco del proyecto de asistencia técnica a los países miembros de la UPEB, que contiene valiosas sugerencias sobre "alternativas de política comercial para la UPEB, con especial referencia a la CEE".<sup>17/</sup>

15/ El Reino Unido, Dinamarca e Irlanda, están uniformando sus aranceles con el 20% del arancel externo común de la CEE. (Para Dinamarca e Irlanda el aumento será de 0% a 20% y para el Reino Unido de 10% a 20%.)

16/ "El Acuerdo de Lomé contiene tres tipos de disposiciones que están directamente relacionadas con la economía del banano: i) Las disposiciones comerciales para los productos de los países de Africa, del Caribe y del Pacífico; ii) el sistema de estabilización de ingresos de exportación CESTABEX de los países de Africa, del Caribe y del Pacífico; iii) el protocolo número seis mediante el cual se fijan objetivos y se prevén medidas con respecto al banano".

17/ Alternativas de política comercial para la UPEB con especial referencia a la CEE, op. cit. En el capítulo IX se harán algunas referencias más explícitas sobre las alternativas de política comercial.

## V. USOS ALTERNATIVOS DEL BANANO

Generalmente se acepta que existe una tendencia al desequilibrio entre la oferta y la demanda del banano, y que un exceso en la oferta contribuye a mantener bajos los precios de mercado. Este fenómeno ha conducido a los países productores y exportadores de banano a tratar de suscribir un convenio mundial. Este problema fue analizado en la Sexta Reunión del Grupo Intergubernamental sobre el Banano, ya comentada. En esa oportunidad se aprobó la creación de un grupo de trabajo para elaborar un proyecto de convenio, cuyo texto sería presentado para su negociación a una conferencia convocada por el Secretario General de las Naciones Unidas. El grupo en cuestión celebró su primera reunión en la ciudad de Roma, entre el 5 y el 9 de julio de 1976.

Tras el desequilibrio real entre oferta y demanda, se encuentran problemas tan serios como el grado de control que sobre el proceso de producción y comercialización ejercen las compañías transnacionales, lo que, unido a la existencia de barreras arancelarias y no arancelarias, restringe en alguna medida el libre comportamiento del mercado.

De ahí la necesidad de que los países afectados continúen haciendo esfuerzos por encontrar medidas de política económica que tiendan a mejorar, en términos reales, los precios y a obtener mayores seguridades en la colocación de los saldos exportables. En este sentido se orientan los esfuerzos que se realizan para encontrar usos alternativos al consumo de la fruta fresca.

A continuación se comentan algunas de las experiencias acumuladas, que pueden ser de interés para bosquejar un panorama más completo en relación a la actividad bananera.<sup>1/</sup>

Además del exceso de oferta generado, según el comportamiento de la demanda, suelen producirse en los países exportadores pérdidas significativas por la complejidad que encierran el traslado, el empaque y la carga del fruto. Además, una proporción del banano es rechazada por las compañías

<sup>1/</sup> Las estadísticas que se presentan a continuación están extraídas del documento Mercado Internacional de los productos del banano para uso alimentario (C.CP:BA 75/4).

exportadoras, por no reunir los requisitos mínimos que exigen los mercados consumidores. Esto ha significado un aliciente adicional para la utilización en la producción de derivados del banano.

La posibilidad de usos alternativos se ha visto restringida dado que se argumenta que el fruto, al ser elaborado, tiende a perder sabor y color y a adquirir un gusto agrio si no se efectúa cuidadosamente el proceso de maduración.

Los productos principales que se han venido obteniendo del banano han sido: bananos secos, purés envasados o criodesecados, polvo y harina, copos, rodajas y conservas de rodajas y mermelada.

#### 1. Bananos secos (higos)

En Sudamérica, el Ecuador y el Brasil han sido los principales productores de bananos secos a escala comercial. En Africa, la República Malgache, Liberia, Angola, Camerún y Zaire. En el resto de los países las producciones son irregulares y de volúmenes reducidos.<sup>2/</sup>

Las exportaciones han ido en aumento; en 1963 alcanzaron 1 903 toneladas, en 1969 2 087, y en 1972 2 505.

Los precios de las importaciones son bastante altos y presentan fuertes discrepancias entre países. (Véase de nuevo el cuadro 16.)

Cuadro 17

BANANO: PRECIO DE LAS IMPORTACIONES EN ALGUNOS PAISES, 1964, 1970 Y 1973

|                               | Dólares por tonelada |      |      |
|-------------------------------|----------------------|------|------|
|                               | 1964                 | 1970 | 1973 |
| Francia                       | 350                  | 365  | 365  |
| Estados Unidos                | 889                  | 793  | 859  |
| República Federal de Alemania | 421                  | 692  | 805  |
| Japón                         | 378                  | 331  | 507  |

<sup>2/</sup> La FAO reconoce que las estadísticas disponibles son en general fragmentarias y poco actualizadas.

## 2. Banano en polvo y harina de banano

El banano en polvo tiene un uso limitado como aromatizante para la industria de repostería y en la manufactura de galletas de crema. No se conocen estadísticas significativas de producción y comercialización.

La harina de banano es extraída a partir del fruto verde o del plátano. Su comercialización ha estado restringida a los mercados de los países productores. En cuanto a las ventas al exterior, las cantidades han sido muy reducidas. Las importaciones en Francia, la República Federal de Alemania y los Estados Unidos presentan fluctuaciones:

294 toneladas en 1963; 148 en 1970 y 166 en 1972.

El valor unitario ha sido del orden de los 1 000 dólares por tonelada cif.

## 3. Copos de banano y criodesecación del banano en rodajas

Las experiencias al respecto han sido muy escasas y los márgenes de comercialización reducidos en comparación con las inversiones necesarias para su elaboración.

## 4. Puré de banano

De los usos alternativos, éste es el producto que ha venido adquiriendo mayor relevancia en los últimos años. Los frutos maduros y sin cáscara se reducen a pulpa y el puré se preserva a través de algunos de los siguientes métodos: i) envasado aséptico; ii) acidificación y envasado normal, y iii) congelación intensa. Se emplea principalmente en la producción de alimentos para niños y, en menor medida, como aromatizante de helados, galletas y tortas.

Los principales exportadores en la década de los años sesenta fueron la República Dominicana y México. La República Dominicana dejó el mercado en 1965 debido al cese de actividades de la United Fruit Company. Esta empresa estableció posteriormente una planta elaboradora en Honduras y este país se convirtió en su principal fuente de suministro. La misma compañía estableció una planta similar en Panamá, la que inició sus exportaciones en 1972.

/Las importaciones



Las importaciones en 1965, 1970 y 1973 fueron las siguientes:

Cuadro 18

PURE DE BANANO: IMPORTACIONES, 1965, 1970 Y 1973

(Toneladas)

|                               | 1965       | 1970         | 1973          |
|-------------------------------|------------|--------------|---------------|
| <u>Total</u>                  | <u>863</u> | <u>8 798</u> | <u>10 532</u> |
| Estados Unidos                |            | 6 315        | 7 570         |
| Canadá                        | 128        | 536          | 430           |
| República Federal de Alemania | 323        | 990          | 1 280         |
| Reino Unido                   | 228        | 295          | 430           |
| Francia                       | 67         | 56           | 235           |
| Italia                        | -          | 200          | -             |
| Países Bajos                  | 57         | 57           | 112           |
| Suiza                         | 29         | 260          | 317           |
| Japón                         | 31         | 89           | 158           |

Los precios han mostrado variaciones muy marcadas entre un mercado y otro. En la República Federal de Alemania, entre 1963 y 1973, oscilaban entre 313 y 394 dólares por tonelada; en los Estados Unidos de América, entre 1968 y 1971, fluctuaron entre 141 y 202 dólares, según el método utilizado para la producción.

Los otros productos como rodajas de banano al jugo,<sup>3/</sup> trozos de banano,<sup>4/</sup> (similar a las patatas fritas) y mermelada de banano, los niveles de producción y colocación parecen muy reducidos; además se tienen problemas técnicos de envasado y sabor.

En un documento de la FAO se concluye sobre las escasas posibilidades que existen para la comercialización de los productos derivados del banano. Se señala por ejemplo:

"Hasta la fecha, la venta de productos de bananos ha tenido resultados decepcionantes; no sobrepasa la cifra de 20 000 toneladas de banano fresco por año.

<sup>3/</sup> La United Fruit Company ha elaborado este producto en Honduras.

<sup>4/</sup> Los Estados Unidos han absorbido la mayor parte de las 150 toneladas exportadas.

"Por otra parte, los productos del banano se preparan con menos facilidad comparándolos con los derivados de los cítricos; poseen una pobre apariencia y un gusto inferior y diverso del banano fresco. Para ser breves, puede decirse que presentan un escaso atractivo.

"El único producto del banano que ha tenido cierto éxito ha sido el puré envasado asépticamente y tal éxito depende de una salida principal, es decir, los alimentos para niños. Aun en este caso las posibilidades de expansión son limitadas. Solamente en los países altamente desarrollados existe una demanda para este tipo de alimentos y proviene de un sector muy reducido.

"La conclusión debe ser entonces que existe poca esperanza para un aumento significativo de la demanda de productos de bananos y que existe poco espacio en los mercados existentes para nuevos productores."

De lo expuesto se puede destacar lo siguiente:

i) Por las cifras disponibles, es evidente que los países productores no podrán esperar, en el corto o el mediano plazo, modificar sustantivamente sus niveles de ingresos derivados de la industria bananera;

ii) Deben, sin embargo, efectuarse estudios más completos que permitan llenar los vacíos de información que existen actualmente. Convendría en particular estudiar con mayor detalle aquellos rubros que, como el puré de banano, resultan rentables para algunas de las compañías transnacionales o bien aquellos que poseen restricciones tecnológicas o de mercadeo que, una vez superadas, pudieran hacer rentable su producción;

iii) Lo anterior resulta aún más válido si el problema de los usos alternativos se analiza no desde el punto de vista de mejorar significativamente los ingresos a nivel nacional, sino más bien como una forma de aliviar la situación que enfrentan en los países los pequeños y medianos productores, y en especial cuando éstos se encuentran agrupados en cooperativas u otras formas de asociación. A este nivel, la diversificación del producto podría contribuir en medida importante a mejorar la situación, en particular cuando el banano es rechazado por no cumplir con las condiciones necesarias para su exportación;

iv) En lo que se refiere a las posibilidades de colocación, el puré de banano depende, como se ha indicado, de la demanda como alimento para niños. El juicio emitido respecto a las limitaciones del mercado en países altamente desarrollados parece valedero. Se acepta, además, que el banano en su forma natural o en puré es un alimento muy apropiado para niños. Cabría

preguntarse si, dados los enormes problemas de desnutrición de infantes que enfrentan numerosos países del Tercer Mundo, no existiría la posibilidad de colocar el puré de banano a precios preferenciales a través, por ejemplo, del Programa Mundial de Alimentos, sujeto desde luego a un análisis de viabilidad en función del costo, y

v) Por último, conviene recordar que además de los productos del banano para uso alimentario existen otras posibilidades que podrían contribuir a la formulación de políticas alternativas. Estas son: <sup>5/</sup> alimentación animal, utilizaciones químicas, utilizaciones farmacéuticas y fabricación de fibras.

#### 5. Alimentación animal

"El banano maduro y sobremaduro (con la cáscara) es desintegrado y la pasta así obtenida es calentada para que gracias a la hidrólisis enzimática se realice la conversión del complejo de hidratos de carbono en azúcares fermentables. Después de ser enfriado, el líquido obtenido es fermentado con un moho y luego filtrado, secado sobre cilindro y ensacado. El producto obtenido constituye un suplemento alimenticio destinado a los animales que contiene hasta un 40% de proteínas." <sup>6/</sup>

#### 6. Utilizaciones químicas<sup>7/</sup>

A partir de la fermentación de la pulpa del banano hidrolizada, se pueden obtener una serie de productos químicos como:

|          |                 |                              |
|----------|-----------------|------------------------------|
| Etol     | Otros alcoholes | Butadieno                    |
| Butanol  | Acido cítrico   | Productos farmacéuticos      |
| Propanol | Acido acético   | Penicilina y otros similares |
|          | Acido itacénico |                              |
|          | Acetona         |                              |

<sup>5/</sup> Referidas al fruto y a la planta. Véase, por ejemplo, Instituto Battelle, Centro de Investigaciones, El banano y sus derivados, 1985. Provisiones y potencial. Ginebra, Suiza.

<sup>6/</sup> Se señala además que: "El mejor medio para maximizar la rentabilidad del banano consiste en producir alimentos para animales", El banano y sus derivados, 1985. Provisiones y potencial, op. cit., p. 16.

<sup>7/</sup> "La composición característica de la parte comestible del banano es la siguiente (por 100 gramos de producto); agua 75.7 gr; sales minerales 08.gr; hierro 0.7 gr.; proteína 1.0gr.; calcio 8.0 mgr.; sodio 1.0 mgr.; materia grasa 0.2 gr.; fósforo 26.0 mgr.; potasio 370.0 mgr.; hidratos de carbono 21.7 gr.; ácido nicotínico 0.70 mgr. vitamina a 190 mgr.; fibra, 0.5 gra.; ácido ascórbido 0.10 mgr.; tiamina 0.05 mgr.; riboflavina 0.06 mg."

### 7. Utilizaciones industriales

De las fibras residuales, las hojas y el tronco, se podrían obtener productos tales como papel, cartón, entramado, esteras y materiales aislantes o de embalaje.

Resulta aconsejable, por lo tanto, investigar en este campo de manera sistemática y permanente, de modo de ir evaluando las posibilidades que pueden ser tecnológica y comercialmente viables.

## VI. MODALIDADES DE OPERACION DE LAS COMPAÑIAS TRANSNACIONALES<sup>1/</sup>

Concurren en la industria bananera a nivel mundial, elementos de carácter monopolístico y oligopolístico, en los cuales las compañías transnacionales desempeñan un papel determinante. A continuación se examinan algunos de estos aspectos que limitan el radio de acción de la política bananera de la región.

### 1. Concentración de la producción y del comercio

La producción del banano para el mercado mundial se realiza como un cultivo de plantación de tipo industrial. Según estimaciones de la United Fruit Company, para establecer una explotación agrícola comercial es preciso disponer de 2 023 hectáreas de tierra de primera calidad en una sola unidad. Sin embargo, en aquellos países donde las transnacionales no desempeñan un papel preponderante en la fase productiva, numerosos agricultores poseen fincas de tamaño reducido. En el Ecuador, durante 1964/1965, de un total de 2 592 explotaciones, 403 tenían un tamaño medio de nueve hectáreas; hacia fines de la década de los sesenta, de un total de 3 069 unidades 641 eran de un tamaño medio de cinco hectáreas. La tendencia a la concentración de la tierra es sin embargo significativa; más recientemente 214 explotaciones representaban más del 40% del total de la zona bananera, y casi toda su producción se destinaba al mercado de exportación.<sup>2/</sup>

En el cuadro 19 se presenta un cálculo de la superficie destinada al cultivo del banano en todo el mundo por países y compañías (1972-1973). De allí, resulta interesante resaltar los siguientes aspectos:

- 1/ Al referirse a compañías transnacionales se está hablando de: United Brands Company, Castle & Cooke Co., y Del Monte Corporation. A lo largo del texto se han ido señalando algunos de los aspectos de las transnacionales, conjugados con las materias ya analizadas.
- 2/ Véase, Sistemas de comercialización y distribución del banano, op. cit., pp. 34-36.

i) El grado de concentración de la propiedad de las compañías transnacionales en el total general es de 43.1% distribuido como sigue: United Brands Co., 22.4%; Standard Fruit Co., 13.5%; y Del Monte Corporation, 7.2%; lo que da un total de 43.1%;

ii) Las compañías transnacionales centran su actividad fundamentalmente en los países del Istmo Centroamericano, y

iii) Los productores asociados a las transnacionales por contratos exclusivos de compra-venta, han venido cobrando mayor importancia en los últimos años.

Las compañías transnacionales explotan en forma directa el 22% de toda la superficie mundial dedicada a la producción del banano. En el Istmo Centroamericano se destinan a ese cultivo 66 983 hectáreas; la proporción que dentro de ese total controlan las compañías transnacionales en 1972/1973 era la siguiente:

Cuadro 20

BANANO. ISTMO CENTROAMERICANO, SUPERFICIE CULTIVADA Y PROPORCION QUE EXPLOTAN LAS COMPAÑIAS TRANSNACIONALES, 1972-1973

(Hectáreas)

|                    | Total         | Compañía      | Productores asociados | Participación (porcentajes) |
|--------------------|---------------|---------------|-----------------------|-----------------------------|
| <u>Total</u>       | <u>66 983</u> | <u>44 718</u> | <u>22 266</u>         | <u>100.0</u>                |
| United Brands Co.  | 34 260        | 27 033        | 7 228                 | 51.1                        |
| Standard Fruit Co. | 19 474        | 12 267        | 7 207                 | 29.1                        |
| Del Monte Corp.    | 10 457        | 5 418         | 5 039                 | 15.6                        |
| Otras a/           | 2 792         | -             | 2 792                 | 4.2                         |

a/ El grupo Afrikanische.

De las tierras que explotan las compañías en todo el mundo la United Brands posee en la región el 100%; la Standard Fruit el 92.4% y la Del Monte, 84.1%.

La proporción de productores asociados dentro del total de cada compañía es la siguiente: United Brands, 35.1%, Standard Fruit, 47.3 % y Del Monte, 56.2%.

## BANANO: SUPERFICIE DESTINADA A SU CULTIVO EN TODO EL MUNDO, POR PAISES Y COMPAÑIAS, 1972-1973

(Hectáreas)

|  | Total general  | United Brands a/ |                       | Standard Fruit |                       | Del Monte    |                       | Cumitona |                       | Geest        |                       | Otras    |                       |
|--|----------------|------------------|-----------------------|----------------|-----------------------|--------------|-----------------------|----------|-----------------------|--------------|-----------------------|----------|-----------------------|
|  |                | Compañía         | Productores asociados | Compañía       | Productores asociados | Compañía     | Productores asociados | Compañía | Productores asociados | Compañía     | Productores asociados | Compañía | Productores asociados |
| <b>Total</b>                                 | <b>212 513</b> | <b>27 033</b>    | <b>20 612</b>         | <b>13 279</b>  | <b>15 241</b>         | <b>6 442</b> | <b>8 964</b>          | -        | <b>2 764</b>          | <b>2 954</b> | -                     | -        | <b>115 224</b>        |
| Guatemala                                    | 4 348          | -                | -                     | -              | -                     | 3 387        | 961                   | -        | -                     | -            | -                     | -        | -                     |
| Nicaragua                                    | 1 821          | -                | -                     | -              | 1 821                 | -            | -                     | -        | -                     | -            | -                     | -        | -                     |
| Costa Rica                                   | 25 657         | 7 810            | 279                   | 6 104          | 2 563                 | 2 031        | 4 078                 | -        | -                     | -            | -                     | -        | 2 792                 |
| Panamá                                       | 14 650         | 10 704           | 3 946                 | -              | -                     | -            | -                     | -        | -                     | -            | -                     | -        | -                     |
| Honduras                                     | 20 508         | 8 519            | 3 003                 | 6 163          | 2 823                 | -            | -                     | -        | -                     | -            | -                     | -        | -                     |
| Colombia                                     | 14 973         | -                | 7 891                 | -              | -                     | -            | -                     | -        | -                     | -            | -                     | -        | 7 082                 |
| Ecuador                                      | 91 449         | -                | -                     | 1 012          | 3 237                 | -            | -                     | -        | -                     | -            | -                     | -        | 87 200                |
| Surinam                                      | 1 851          | -                | 1 851                 | -              | -                     | -            | -                     | -        | -                     | -            | -                     | -        | -                     |
| Jamaica                                      | 3 642          | -                | -                     | -              | -                     | -            | -                     | -        | -                     | -            | -                     | -        | 3 642                 |
| Islas Windward                               | 2 954          | -                | -                     | -              | -                     | -            | -                     | -        | -                     | 2 954        | -                     | -        | -                     |
| Costa de Marfil                              | 5 463          | -                | -                     | -              | -                     | -            | -                     | -        | -                     | -            | -                     | -        | 5 463                 |
| Somalia                                      | 5 059          | -                | -                     | -              | -                     | -            | -                     | -        | -                     | -            | -                     | -        | 5 059                 |
| Camerón                                      | 2 145          | -                | -                     | -              | -                     | -            | -                     | -        | -                     | -            | -                     | -        | 2 145                 |
| Filipinas                                    | 17 993         | -                | 3 642                 | -              | 4 797                 | 1 024        | 3 925                 | -        | 2 764                 | -            | -                     | -        | 1 841                 |
| Participación de la<br>compañía (porcentaje) | 100.0          | 22.4             |                       | 13.5           |                       | 7.2          |                       | 1.3      |                       | 1.4          |                       |          | 54.2                  |

Fuente: Datos obtenidos de diversas fuentes por la Secretaría de la UNCTAD.

a/ La United Fruit Company es la división bananera de la United Brands Company.

/Al analizar

1941  
1942  
1943  
1944  
1945  
1946  
1947  
1948  
1949  
1950  
1951  
1952  
1953  
1954  
1955  
1956  
1957  
1958  
1959  
1960  
1961  
1962  
1963  
1964  
1965  
1966  
1967  
1968  
1969  
1970  
1971  
1972  
1973  
1974  
1975  
1976  
1977  
1978  
1979  
1980  
1981  
1982  
1983  
1984  
1985  
1986  
1987  
1988  
1989  
1990  
1991  
1992  
1993  
1994  
1995  
1996  
1997  
1998  
1999  
2000  
2001  
2002  
2003  
2004  
2005  
2006  
2007  
2008  
2009  
2010  
2011  
2012  
2013  
2014  
2015  
2016  
2017  
2018  
2019  
2020  
2021  
2022  
2023  
2024  
2025



Al analizar las fuentes de aprovisionamiento de las empresas multinacionales, en el cuadro 21 se aprecia con mayor claridad la importancia que las transnacionales asignan dentro de la estrategia de producción y comercialización del banano a los países del Istmo Centroamericano.

En cuanto al grado de control que las compañías transnacionales ejercen sobre diversos aspectos de la actividad bananera se puede observar lo siguiente:

- a) Las compañías transnacionales controlan prácticamente el 100% de las exportaciones. En los últimos años sólo Panamá realizó algunas ventas esporádicas a Yugoslavia;
- b) La participación de compañías en las importaciones de banano en determinados mercados, es considerable. En el periodo 1970-1972 abastecieron el 68% de las compras mundiales: United Brands, 33%; Standar Fruit, 25% y Del Monte, 10%. (Véase el cuadro 22.);
- c) El grado de control que las compañías transnacionales ejercen sobre el mercado mundial se ha venido incrementando en los últimos años y en 1974 llegaba ya al 67%. (Véase el cuadro 23.)

#### Cuadro 23

BANANO: PARTICIPACION DE LAS COMPAÑIAS TRANSNACIONALES EN  
EL MERCADO MUNDIAL, 1971 A 1974  
(Porcentajes)

|                | 1971      | 1972      | 1973      | 1974      |
|----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| <u>Total</u>   | <u>53</u> | <u>54</u> | <u>58</u> | <u>67</u> |
| United Brand   | 32        | 31        | 29        | 34        |
| Standard Fruit | 17        | 18        | 21        | 23        |
| Del Monte      | 4         | 5         | 8         | 10        |

Fuente: FAO, CCP/BA,75/A, Pág. 16.

/Cuadro 21

## Cuadro 21

**BANANO: APROVISIONAMIENTO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES  
EN LOS PAISES DEL ISTMO CENTROAMERICANO, 1971 A 1974**

(Porcentaje)

|   | Total | Istmo<br>Centro-<br>americano | Todos<br>los<br>demás |
|---|-------|-------------------------------|-----------------------|
| <u>United brands Co.</u> <sup>a/</sup>  |       |                               |                       |
| 1971                                    | 100   | 92                            | 8                     |
| 1972                                    | 100   | 89                            | 11                    |
| 1973                                    | 100   | 79                            | 21                    |
| 1974                                    | 100   | 66                            | 34                    |
| <u>Standard Fruit Co.</u> <sup>b/</sup> |       |                               |                       |
| 1971                                    | 100   | 69                            | 31                    |
| 1972                                    | 100   | 68                            | 32                    |
| 1973                                    | 100   | 69                            | 31                    |
| 1974                                    | 100   | 63                            | 37                    |
| <u>Del Monte Corp.</u> <sup>c/</sup>    |       |                               |                       |
| 1971                                    | 100   | 57                            | 43                    |
| 1972                                    | 100   | 64                            | 36                    |
| 1973                                    | 100   | 68                            | 32                    |
| 1974                                    | 100   | 62                            | 38                    |

Fuente: FAO, CCP:BA 75/8.

a/ En los últimos años ha incrementado su participación en el Ecuador.

b/ El Ecuador participó con el 21%, 17%, 19% y 23%, respectivamente.

c/ Sólo se aprovisiona en Costa Rica y Guatemala; de Filipinas obtuvo el 27%, 33%, 26% y 35%, respectivamente.

Cuadro 22

BANANO: PARTICIPACION DE LAS SOCIEDADES TRANSNACIONALES Y OTRAS EMPRESAS IMPORTANTES EN LAS IMPORTACIONES EFECTUADAS POR DETERMINADOS PAISES, 1970-1972

|                                   | Importación total en<br>1970-1972 (miles de<br>toneladas) | Total<br>(%) | Sociedades transnacionales |                       |                        |           | Otros<br>Importadores |
|-----------------------------------|---|--------------|----------------------------|-----------------------|------------------------|-----------|-----------------------|
|                                   |   |              | Tropicana/<br>Tropicana    | United Brands,<br>Co. | Standard Fruit,<br>Co. | Del Monte |                       |
| <b>Total</b>                      | <b>5 234</b>  | <b>100</b>   | <b>68</b>                  | <b>33</b>             | <b>25</b>              | <b>10</b> | <b>32</b>             |
| Canadá                            | 205   | 100          | 100                        | 65                    | 30                     | 5         | -                     |
| Estados Unidos                    | 1 900   | 100          | 90                         | 36                    | 42                     | 12        | 10                    |
| Suiza                             | 63  | 100          | 89                         | 81                    | 6                      | 2         | 11                    |
| Dinamarca                         | 39  | 100          | 83                         | 47                    | 17                     | 19        | 17                    |
| Suecia                            | 75  | 100          | 79                         | 57                    | 16                     | 6         | 21                    |
| Bélgica                           | 84  | 100          | 78                         | 47                    | 25                     | 6         | 22                    |
| Italia                            | 300   | 100          | 78                         | 45                    | 31                     | 2         | 22                    |
| Noruega                           | 38  | 100          | 74                         | 54                    | 17                     | 3         | 26                    |
| Países Bajos                      | 100   | 100          | 72                         | 41                    | 21                     | 10        | 28                    |
| República Federal de Alemania     | 606   | 100          | 70                         | 42                    | 18                     | 10        | 30                    |
| Polonia                           | 9   | 100          | 70                         | 70                    | -                      | -         | 30                    |
| Japón                             | 965   | 100          | 47                         | 12                    | 18                     | 17        | 53                    |
| Reino Unido                       | 322   | 100          | 40                         | 40                    | -                      | -         | 60                    |
| Francia                           | 464   | 100          | 14                         | 14                    | -                      | -         | 86                    |
| República Democrática de Alemania | 40  | 100          | -                          | -                     | -                      | -         | 100                   |
| Nueva Zelanda                     | 24  | 100          | -                          | -                     | -                      | -         | 100                   |

Fuente: FAO, Anuario de Comercio, fuentes comerciales.

a/ Se incluyen las ventas a filiales y a empresas de importación y ventas al por mayor de los países consumidores.

d) En 1950 las compañías transnacionales controlaban el 83.9% del mercado estadounidense; en 1965 (incorporada ya la Del Monte) el 86.9%, y en 1974 el 93.1%. Otro aspecto sobresaliente es la pérdida de hegemonía de la United Fruit. En 1950 abastecía el 80%, pero su participación bajó drásticamente hasta llegar al 36.6% en 1974. (Aún hacia finales de la década de los sesenta su participación en el mercado era de 50%. (Véase el cuadro 24.)

e) La concentración de las empresas se presenta también en la organización del transporte marítimo. Aunque en los últimos años las compañías transnacionales han venido transportando una proporción creciente de su banano en barcos fletados (o a base de contratos de transporte), en 1967 la Standard Fruit trasladó en sus propios barcos el 11.4% de todo el transporte en buques refrigerados de 150 000 y más pies cúbicos; a fines de 1973 el porcentaje descendió a 7.2%.<sup>3/</sup>

Para el mismo año, aproximadamente la tercera parte de las exportaciones de banano se transportaban en naves propiedad de las compañías exportadoras o importadoras, la mitad en buques fletados y el resto mediante contratos de transporte.

A pesar de las modificaciones que parece se están introduciendo en el sistema de transporte, cabe señalar que su control escapa en absoluto a los países productores y exportadores de banano.

## 2. Estructura financiera y grado de diversificación<sup>4/</sup>

### a) United Brands

De las compañías transnacionales que operan en la zona, la United Brands es la más importante por los valores de ventas que obtiene y los activos líquidos de que dispone. Su campo de acción se extiende a un gran número de países, pero alrededor del 50% de sus inversiones se concentran en Latinoamérica, como se puede apreciar en el cuadro 25.

<sup>3/</sup> Datos de la UNCTAD.

<sup>4/</sup> Las informaciones financieras fueron obtenidas básicamente del estudio de la OEA sobre empresas transnacionales bananeras, y complementadas con las informaciones del estudio de los Doctores Litvak y Maule, e informaciones de la UNCTAD.

Cuadro 24

ESTADOS UNIDOS: PARTICIPACION EN EL MERCADO DE LOS PRINCIPALES  
 IMPORTADORES DE BANANO, 1950 Y 1965 A 1974

(Porcentajes)

|                    | United Fruit/<br>United Brand | Standard Fruit/<br>Castle & Cooke | Del Monte | Independientes |
|--------------------|-------------------------------|-----------------------------------|-----------|----------------|
| 1950               | 80.0                          | 8.9                               | -         | 11.1           |
| 1965               | 51.5                          | 31.4                              | 3.8       | 13.1           |
| 1966               | 56.4                          | 31.2                              | 3.1       | 9.3            |
| 1967               | 57.4                          | 30.1                              | 2.0       | 10.5           |
| 1968               | 55.7                          | 33.3                              | 1.7       | 9.3            |
| 1969               | 52.3                          | 35.8                              | 4.4       | 7.6            |
| 1970               | 46.2                          | 36.6                              | 8.5       | 8.7            |
| 1971               | 46.8                          | 36.6                              | 8.6       | 7.9            |
| 1972               | 44.5                          | 37.2                              | 9.6       | 8.7            |
| 1973               | 34.7                          | 43.4                              | 13.1      | 8.8            |
| 1974 <sup>a/</sup> | 36.6                          | 40.8                              | 15.7      | 6.9            |

Fuente: Arthur, Henry, Tropical Agribusiness Structures and Adjustments: Bananas, 1968 y Castle & Cooke Co., y United Brands Co.

a/ Estimaciones.

## Cuadro 25

## UNITED BRANDS COMPANY: ACTIVO LIQUIDO EN 1973

(Millones de dólares)

|                | Monto        | Porcentaje   |
|----------------|--------------|--------------|
| <u>Total</u>   | <u>516.7</u> | <u>100.0</u> |
| Latinoamérica  | 257.1        | 49.8         |
| Europa         | 79.7         | 15.4         |
| Estados Unidos | 161.7        | 31.3         |
| Otros lugares  | 18.2         | 3.5          |

Fuente: United Brands Co., Informe anual, 1973.

Las compañías transnacionales tienden hacia la diversificación. Ya en 1961 la United Brands distribuía la superficie que poseía y explotaba de la siguiente manera:

| <u>Cultivo</u>             | <u>Hectáreas</u> |
|----------------------------|------------------|
| <u>Total</u> <sup>5/</sup> | <u>148 924</u>   |
| Banano                     | 47 879           |
| Caña de azúcar             | 2 486            |
| Cacao                      | 15 063           |
| Palma de aceite            | 7 627            |
| Pastos, solares            | 75 869           |

Esta empresa consolidó su política de diversificación al fusionarse con la AMK Corporation en 1969, y crearse la United Brands. Antes de esa fusión la United Fruit había puesto en práctica una política de diversificación en el interior de los Estados Unidos que comprende refrescos,

<sup>5/</sup> En 1960 el total de hectáreas controladas era de 161 152. Datos tomados del documento, Sistemas de comercialización y distribución del banano, op.cit., p. 26.

helados, jarabes, condimentos para cremas, azúcar y derivados, floricultura, horticultura, alimentos congelados, e incluso bienes raíces, etc.) (Véase el cuadro 26.)

En las operaciones de la United Brands la actividad bananera ocupó el segundo lugar dentro del total de sus ventas y aportó el ingreso más significativo.

Las actividades industriales terminan de configurar el radio de acción de la United Brands en Centroamérica, donde poseen:<sup>6/</sup>

- i) Tres fábricas de cartón en Costa Rica, Honduras y Panamá;
- ii) Tres fábricas de aceite en Costa Rica, Honduras y Nicaragua;
- iii) Tres fábricas de productos plásticos en Costa Rica, Honduras y Panamá;
- iv) Dos fábricas de puré de bananos en Honduras y Panamá; y
- v) Dos fábricas de aceite de palma en Costa Rica y Honduras.

En el período 1950 a 1973 el total de ventas de la actividad bananera de la United Fruit alcanzó un total de 8 987 millones de dólares, con una utilidad acumulada de 614.3 millones, o un margen promedio simple de utilidad de 6.8%. (Véase el cuadro 27.)

En el conjunto de las actividades de la United Brands, las bananeras fueron en el período 1970-1973 las más rentables. El margen de utilidad se redujo considerablemente entre los años 1950 (21.05%) y 1963 (-0.02%), fundamentalmente a causa de las plagas que afectaron sus plantaciones (mal de Panamá) y de las tormentas tropicales que afectaron considerablemente sus niveles de producción. A partir de 1963 se logra una recuperación significativa que no alcanza, sin embargo, a los niveles de la primera mitad de la década de los cincuenta. Esta recuperación es atribuible, en parte, a la política de asociación con productores nacionales que comenzaron a aplicar las compañías transnacionales en los primeros años del decenio de los años sesenta. (Véanse los cuadros 28 y 29.)

<sup>6/</sup> Foreign Investment in the Banana Industry, op. cit., pp. 3 a 123.

Cuadro 26

UNITED BRANDS CO.: VENTAS E INGRESOS, 1973

(Millones de dólares)

|   | Ventas             |              | Ingresos    |              |
|---|--------------------|--------------|-------------|--------------|
|   | Valor              | Porcentaje   | Valor       | Porcentaje   |
| <b>Total</b>  | <b>1 982.3</b>     | <b>100.0</b> | <b>75.1</b> | <b>100.0</b> |
| Banano y productos afines   | 450.0              | 22.7         | 26.3        | 35.0         |
| Elaboración de alimentos y servicios relacionados con la alimentación | 67.6               | 3.4          | 4.9         | 6.5          |
| Agricultura y floricultura  | 48.4               | 2.4          | 2.0         | 2.6          |
| Carne empacada y productos afines a/                                  | 1 258.4            | 63.3         | 23.7        | 31.7         |
| Productos petroquímicos y fabricados                                  | 140.6              | 7.1          | 17.0        | 22.6         |
| Otros   | 17.3 <sup>b/</sup> | 0.9          | 1.1         | 1.5          |

Fuente: United Brands, Co., Informe anual, 1973.

a/ Corresponde a John Marrel & Co., que ocupa el quinto lugar entre las empacadoras de carne de los Estados Unidos.

b/ En 1974, las ventas alcanzaron un total de 2 020 millones de dólares, correspondiendo al banano 549.4 millones de dólares.



Cuadro 27

**BANANO: VENTAS Y UTILIDADES DE LA UNITED FRUIT CO.,  
1950 A 1973**

|              | Millones de dólares |              | Margen de<br>utilidad neta<br>(porcentaje) |
|--------------|---------------------|--------------|--|
|              | Ventas              | Utilidades   |  |
| <b>Total</b> | <b>8 987</b>        | <b>614.3</b> | <b>6.80</b>                                |
| 1950         | 312                 | 65.7         | 21.05                                      |
| 1951         | 314                 | 50.3         | 16.01                                      |
| 1952         | 373                 | 37.7         | 10.10                                      |
| 1953         | 335                 | 44.1         | 13.16                                      |
| 1954         | 323                 | 31.5         | 9.75                                       |
| 1955         | 333                 | 33.5         | 10.06                                      |
| 1956         | 344                 | 30.3         | 8.80                                       |
| 1957         | 342                 | 31.4         | 9.18                                       |
| 1958         | 324                 | 22.7         | 7.00                                       |
| 1959         | 312                 | 12.1         | 3.87                                       |
| 1960         | 304                 | 2.2          | 0.72                                       |
| 1961         | 311                 | 8.0          | 2.57                                       |
| 1962         | 320                 | 10.7         | 3.34                                       |
| 1963         | 330                 | -0.5         | -0.02                                      |
| 1964         | 333                 | 3.0          | 0.98                                       |
| 1965         | 399                 | 15.1         | 3.78                                       |
| 1966         | 440                 | 25.0         | 5.62                                       |
| 1967         | 489                 | 32.1         | 6.56                                       |
| 1968         | 510                 | 31.1         | 6.21                                       |
| 1969         | 555                 | 28.7         | 5.17                                       |
| 1970         | 380                 | 27.4         | 7.20                                       |
| 1971         | 398                 | 11.2         | 2.80                                       |
| 1972         | 451                 | 34.7         | 7.70                                       |
| 1973         | 450                 | 26.3         | 6.00                                       |

**Fuente:** Informes de la United Fruit Co. y United Brands Company.

Cuadro 28

UNITED FRUIT COMPANY: RENDIMIENTO SOBRE EL CAPITAL, 1950 A 1969

|      | Millones de dólares |                   | Rendimiento sobre el<br>capital<br>(%) |
|------|---------------------|-------------------|--|
|      | Utilidades          | Capital<br>social |  |
| 1950 | 65.7                | 307               | 21.4                                   |
| 1951 | 50.3                | 319               | 15.8                                   |
| 1952 | 37.7                | 323               | 11.7                                   |
| 1953 | 44.1                | 336               | 13.1                                   |
| 1954 | 31.5                | 343               | 9.2                                    |
| 1955 | 33.5                | 350               | 9.6                                    |
| 1956 | 30.3                | 355               | 8.5                                    |
| 1957 | 31.4                | 358               | 8.8                                    |
| 1958 | 22.7                | 356               | 6.4                                    |
| 1959 | 12.1                | 354               | 3.4                                    |
| 1960 | 2.2                 | 291               | 0.8                                    |
| 1961 | 8.0                 | 295               | 2.7                                    |
| 1962 | 10.7                | 299               | 3.6                                    |
| 1963 | -0.5                | 283               | -0.2                                   |
| 1964 | 3.0                 | 271               | 1.1                                    |
| 1965 | 15.1                | 274               | 5.5                                    |
| 1966 | 25.0                | 285               | 8.8                                    |
| 1967 | 32.1                | 313               | 10.3                                   |
| 1968 | 31.1                | 334               | 9.5                                    |
| 1969 | 28.7                | 355               | 8.0                                    |

Fuente: Informes anuales de la compañía.

Cuadro 29

## UNITED BRANDS CO.: RENDIMIENTO SOBRE EL CAPITAL, 1970 A 1973

|      | (Millones de dólares) |            |                | (Porcentajes)      |                              |
|------|-----------------------|------------|----------------|--------------------|------------------------------|
|      | Ventas                | Utilidades | Capital social | Margen de utilidad | Rendimiento sobre el capital |
| 1970 | 1 384                 | -2.1       | 505            | -0.2               | -0.4                         |
| 1971 | 1 374                 | -24.0      | 478            | -1.7               | -5.0                         |
| 1972 | 1 587                 | 17.7       | 494            | 1.1                | 3.6                          |
| 1973 | 1 982                 | 25.4       | 517            | 1.3                | 4.9                          |

b) Castle and Cooke Company

La Castle & Cooke es un gran conglomerado que se dedica a la producción de alimentos. En 1964 adquirió el control de la Standard Fruit, al comprar más del 50% de su capital social, el cual se fue ampliando hasta llegar en 1967 al 84%.

Al igual que la United Brands, su principal competidor, la Castle and Cooke, ha diversificado sus actividades tanto en el plano agrícola como en el industrial, el de bienes y raíces y otros. En 1969 la superficie en cultivo declarada alcanzaba un total de unas 175 570 hectáreas.<sup>7/</sup> (Véanse los cuadros 30 y 31.)

Gran parte de sus actividades industriales en Centroamérica las realiza en Honduras, donde participa en las empresas mencionadas en el cuadro 32.

<sup>7/</sup> Recuérdese que la United Fruit poseía en el año 1960 un total de 161 152 hectáreas. Como dato ilustrativo diremos que el año 1954, la UFCO usufructuaba un total de 698 478 hectáreas en Guatemala, Honduras, Costa Rica, Panamá, Colombia y Ecuador lo que representaba poco más del 10% del total de la tierra cultivada de todos esos países. La United Fruit Co. en América Latina, op.cit.

## Cuadro 30

## CASTLE AND COOKE: SUPERFICIE DECLARADA BAJO CULTIVO, 1969

(Hectáreas)

|                         | Superficie     | Porcentaje   |
|-------------------------|----------------|--------------|
| <u>Total</u>            | <u>175 570</u> | <u>100.0</u> |
| Honduras                | <u>97 811</u>  | <u>55.7</u>  |
| Banano                  | 4 654          | 2.7          |
| Coco, frutas cítricas   | 1 619          | 0.9          |
| Bambú                   | 1 578          | 0.9          |
| Pastos                  | 7 810          | 4.4          |
| Reservas                | 82 150         | 46.8         |
| <u>Hawaii</u>           | <u>62 807</u>  | <u>35.8</u>  |
| Explotaciones agrícolas | 17 887         | 10.2         |
| Pastos                  | 22 622         | 12.9         |
| Bosques                 | 9 672          | 5.5          |
| Solares                 | 486            | 0.3          |
| Otros                   | 12 140         | 6.9          |
| Costa Rica              | <u>12 666</u>  | <u>7.2</u>   |
| Nicaragua               | <u>2 286</u>   | <u>1.3</u>   |

Fuente: Sistemas de comercialización y distribución del banano,  
op. cit., Pág. 29.

Cuadro 31

## CASTLE &amp; COOKE CO: VENTAS Y ENTRADAS, 1963

|                  | Ventas y entradas | Porcentaje |
|------------------|-------------------|------------|
| <b>Total</b>     | 694.9             | 100        |
| Alimentos        | 516.2             | 74         |
| Comercialización | 76.4              | 11         |
| Bienes raíces    | 48.7              | 7          |
| Manufacturación  | 27.8              | 4          |
| Servicios        | 20.8              | 3          |
| Otros            | 6.9               | 1          |

Fuente: Standard and Poor's Corp.

Cuadro 32

## CASTLE &amp; COOKE CO: PARTICIPACION EN EMPRESAS HONDUREÑAS

(Porcentajes)

|  | Participación |
|--|---------------|
| Fabrica de Manteca y Jabón Atlántida, S.A. | 51.0          |
| Industria Aceitera Honduras, S. A.         | 59.0          |
| Manufactura de Cartón                      | 100.0         |
| Plásticos, S. A.                           | 100.0         |
| Cervecería Hondureña, S. A.                | 64.3          |
| Envases Industriales de Honduras, S. A.    | 85.0          |
| Nacional Inmobiliaria, S. A.               | 54.3          |

Fuente: "Securities Exchange Commission, Form 10K", citado en Foreign Investment in the Banana Industry, op. cit., pp. 3-138. En dicho estudio se señala además: "Otras actividades en Centroamérica incluyen: 1 214/1 618 ha en producción de piña, algo menos en cítricos; y 8 255.5 ha en pastos. En 1967 la Standard Fruit poseía 6 000 cabezas de ganado, sobre 1 000 caballos, 327 millas de ferrocarriles, 33 locomotoras y 995 carros de carga ferrocarrilera."

/Las ventas

Las ventas y utilidades de la actividad bananera de esta empresa se incrementaron rápidamente hasta llegar en 1973 a convertirse en el principal abastecedor de los Estados Unidos. En los últimos años el banano representó alrededor de un tercio de sus ventas totales de alimentos. (Véase el cuadro 33.)

El capital social de la Standard Fruit es considerablemente menor que el de la United Fruit, especialmente en el período en que ambas son comparables, pero el rendimiento sobre el capital de la Standard Fruit es muy superior. (Véase el cuadro 34.)

El rendimiento sobre el capital del conglomerado de la Castle and Cooke para el período 1965-1974<sup>8/</sup> fue muy significativo y superó al comportamiento de la United Brands. (Véase el cuadro 35.)

c) Del Monte Corporation

La menor de las tres compañías transnacionales que operan en el Istmo Centroamericano es la Del Monte Corporation. Su ingreso al mercado bananero obedeció también a una política de diversificación.<sup>9/</sup> Es la empresa enlatadora de frutas y hortalizas más grande del mundo, y una de las principales compañías proveedoras de mariscos enlatados, productos elaborados y frutas secas. (Véase el cuadro 36.)

8/ 1965 es el año en que adquiere más del 50% de las acciones de la Standard Fruit.

9/ Del Monte se inició en el comercio bananero por temor a que la absorbiera la United Fruit, la cual habría adquirido más de 700 000 acciones de la Del Monte a título de inversión. "Sospechábamos que tenían ulteriores intenciones así que nos decidimos a comprar una compañía bananera, lo único que ellos no podrían comprar", dijo Alfred W. Banes, Presidente de la Del Monte, Business Week, 16 de junio de 1973, citado en el documento Sistemas de comercialización y distribución del banano, op. cit.

Cuadro 33

STANDARD FRUIT: VENTAS Y UTILIDADES, 1960 A 1974

|              | Miles de dólares |                      | Margen de utilidad<br>neta (porcentajes) |
|--------------|------------------|----------------------|--|
|              | Ventas           | Utilidades           |  |
| <b>Total</b> | <b>1 896 552</b> | <b>69 090</b>        | <b>3.7</b>                               |
| 1960         | 53 888           | -7 750               | -14.4                                    |
| 1961         | 63 444           | 603                  | 0.9                                      |
| 1962         | 68 578           | 5 714                | 8.3                                      |
| 1963         | 69 763           | 2 364                | 3.4                                      |
| 1964         | 84 569           | 3 537                | 4.2                                      |
| 1965         | 97 412           | 4 512                | 4.6                                      |
| 1966         | 100 923          | 4 519                | 4.5                                      |
| 1967         | 108 116          | 6 054                | 5.6                                      |
| 1968         | 127 869          | 8 665                | 6.8                                      |
| 1969         | 143 992          | 9 540                | 6.6                                      |
| 1970         | 153 874          | 5 536                | 4.2                                      |
| 1971         | 155 602          | -520                 | -0.3                                     |
| 1972         | 173 974          | 9 055                | 5.4                                      |
| 1973         | 227 132          | 15 229               | 6.6                                      |
| 1974         | 267 416          | -1 958 <sup>a/</sup> | -0.7                                     |

a/ Las pérdidas que sufrió la compañía se deben a los daños ocasionados en las plantaciones por el Huracán Fifi y al impuesto a la exportación que se aplicó al banano a raíz de este desastre.

Cuadro 34

## STANDARD FRUIT COMPANY: RENDIMIENTO SOBRE EL CAPITAL, 1960 A 1974

|      | Millones de dólares |                   | Rendimiento sobre el<br>capital<br>(%) |
|------|---------------------|-------------------|--|
|      | Utilidad            | Capital<br>social |  |
| 1960 | -7.7                | 27.7              | -28.0                                  |
| 1961 | 0.6                 | 25.6              | 2.4                                    |
| 1962 | 5.7                 | 31.6              | 18.1                                   |
| 1963 | 2.4                 | 33.3              | 7.1                                    |
| 1964 | 3.5                 | 36.1              | 9.8                                    |
| 1965 | 4.5                 | 34.1              | 13.2                                   |
| 1966 | 4.5                 | 36.0              | 12.6                                   |
| 1967 | 6.1                 | 41.1              | 14.7                                   |
| 1968 | 8.7                 | 40.4              | 21.5                                   |
| 1969 | 9.5                 | 47.8              | 20.0                                   |
| 1970 | 5.5                 | 50.9              | 10.9                                   |
| 1971 | -0.5                | 48.0              | -1.1                                   |
| 1972 | 9.1                 | 55.2              | 16.4                                   |
| 1973 | 15.2                | 72.1              | 21.1                                   |
| 1974 | -2.0                | 79.2              | -2.8                                   |

Fuente: Informes anuales de la compañía.



Cuadro 35

## CASTLE AND COOKE: RENDIMIENTO SOBRE EL CAPITAL, 1965 A 1974

|      | Millones de dólares |                   | Rendimiento sobre el<br>capital<br>(%) |
|------|---------------------|-------------------|--|
|      | Utilidades          | Capital<br>social |  |
| 1965 | 18.7                | 133.8             | 14.0                                   |
| 1966 | 11.8                | 143.3             | 8.2                                    |
| 1967 | 11.3                | 149.7             | 7.5                                    |
| 1968 | 12.8                | 160.3             | 8.0                                    |
| 1969 | 18.8                | 175.6             | 10.7                                   |
| 1970 | 17.7                | 190.6             | 9.3                                    |
| 1971 | 10.8                | 195.0             | 5.5                                    |
| 1972 | 12.6                | 218.9             | 5.8                                    |
| 1973 | 28.9                | 243.5             | 11.0                                   |
| 1974 | 42.7                | 274.0             | 15.6                                   |

**Fuente:** Informes anuales de la compañía.

## Cuadro 36

## DEL MONTE CORPORATION: VENTAS Y ENTRADAS, 1973

|                                   | Monto<br>(millones de dólares) | Proporción<br>(porcentaje) |
|-----------------------------------|--------------------------------|----------------------------|
| <u>Total</u>                      | <u>1 042.6</u>                 | <u>100.0</u>               |
| Alimentos enlatados               | 719.4                          | 69.0                       |
| Fruta fresca y hortalizas         | 94.9                           | 9.1                        |
| Servicios institucionales         | 86.5                           | 8.3                        |
| Bocadillos y alimentos especiales | 78.2                           | 7.5                        |
| Servicios de distribución         | 63.6                           | 6.1                        |

Del Monte ha incrementado sustantivamente las ventas de banano en los Estados Unidos; en 1974 alcanzó el 15.7% del total de ese mercado mientras que en 1965 sólo había llegado al 3.8%.<sup>10/</sup>

El margen de utilidades netas de las empresas ha sido relativamente bajo en los últimos años. (Véase el cuadro 37.)

El rendimiento sobre el capital ha mantenido un comportamiento más regular que el de la United Brands y la Standard Fruit, y en los últimos años ha superado con creces el de la primera. Su comportamiento financiero ha sido más estable que el de la United Brands y que el de la Castle & Cooke, debido a la diversificación de sus actividades (las frutas frescas representan menos del 10%) y a que su participación en la actividad bananera de la zona es más reducida que la de las otras empresas, (los impuestos a la exportación del banano no han alterado significativamente sus niveles de utilidad).<sup>11/</sup> (Véase el cuadro 38.)

### 3. Su incidencia en la economía del Istmo Centroamericano

#### a) Directa

Se presentan a continuación algunos datos que pueden reflejar el grado de incidencia directa que las compañías transnacionales tienen sobre el Istmo Centroamericano. Dentro de lo posible, esta información se ha

<sup>10/</sup> En 1972 compró las propiedades de la United Brands en Guatemala, por un monto de 20 millones de dólares (22 257.4 hectáreas en infraestructura).

<sup>11/</sup> El impuesto en Guatemala entró en vigor a partir de noviembre de 1975.

Cuadro 37

DEL MONTE CORPORATION: VENTAS Y MARGEN DE UTILIDAD, 1965 A 1973

|      | Millones de dólares |          | Margen de utilidades<br>netas<br>(porcentaje) |
|------|---------------------|----------|---|
|      | Ventas              | Utilidad |   |
| 1965 | 488.0               | 23.8     | 4.9   |
| 1966 | 555.3               | 26.0     | 4.7   |
| 1967 | 628.1               | 26.5     | 4.2   |
| 1968 | 692.2               | 23.0     | 3.3   |
| 1969 | 704.2               | 18.4     | 2.6   |
| 1970 | 753.2               | 21.3     | 2.8   |
| 1971 | 820.6               | 23.3     | 2.8   |
| 1972 | 946.5               | 26.0     | 2.7   |
| 1973 | 1 042.6             | 39.1     | 3.8   |

Fuente: Informes anuales de la compañía.

Cuadro 38

DEL MONTE CORPORATION: RENDIMIENTO SOBRE EL CAPITAL, 1965 A 1973

|      | Millones de dólares |                   | Rendimiento sobre el<br>capital<br>(%) |
|------|---------------------|-------------------|--|
|      | Utilidades          | Capital<br>social |  |
| 1965 | 23.8                | 205.1             | 11.6                                   |
| 1966 | 26.0                | 218.9             | 11.9                                   |
| 1967 | 26.5                | 209.7             | 12.6                                   |
| 1968 | 23.0                | 219.5             | 10.5                                   |
| 1969 | 18.4                | 221.2             | 8.3                                    |
| 1970 | 21.3                | 229.3             | 9.3                                    |
| 1971 | 23.3                | 214.5             | 9.6                                    |
| 1972 | 26.0                | 248.4             | 10.5                                   |
| 1973 | 39.1                | ...               | -                                      |

Fuente: Informes anuales de la compañía.

/referido

referido a 1976, año donde se reflejan ya las principales modificaciones atribuibles a los cambios de política económica ocurridos en los últimos años.

i) La tierra bajo cultivo, propiedad de las compañías transnacionales, representaba en 1976 el 61.2% de la superficie dedicada a la producción del banano en el Istmo Centroamericano, y alcanzaba las siguientes magnitudes por países:

|              | <u>Héctáreas</u> |
|--------------|------------------|
| <u>Total</u> | <u>40 100</u>    |
| Costa Rica   | 13 200           |
| Guatemala    | 3 800            |
| Honduras     | 8 500            |
| Nicaragua    | 4 600            |
| Panamá       | 10 000           |

ii) En ese mismo año se exportaron los siguientes volúmenes de banano:

|                          | <u>Miles de cajas</u> |
|--------------------------|-----------------------|
| <u>Total</u>             | <u>94 800</u>         |
| Costa Rica               | 32 000                |
| Guatemala                | 10 000                |
| Honduras                 | 23 000                |
| Nicaragua <sup>12/</sup> | 6 800                 |
| Panamá                   | 23 000                |

Del total exportado, (el 68.4% correspondió a las transnacionales.)

iii) Al precio fob y considerando un precio por caja que excluye el impuesto, se obtienen los siguientes valores:

|                          | <u>Miles de dólares</u> |
|--------------------------|-------------------------|
| <u>Total</u>             | <u>202 870</u>          |
| Costa Rica               | 72 000                  |
| Guatemala                | 20 400                  |
| Honduras                 | 49 680                  |
| Nicaragua <sup>13/</sup> | 9 000                   |
| Panamá                   | 51 290                  |

<sup>12/</sup> Corresponde a 1975.

<sup>13/</sup> Año 1975. Al precio, según informaciones oficiales, de 70 centavos de dólar por caja, se agregó el valor promedio de 55 centavos la caja de cartón, que se asumió no está incluido. Sumado éste, el precio de 1.25 resultante es el más bajo de todo el Istmo.

Las compañías transnacionales representaron el 68.7% del total de las exportaciones fob, sin considerar el valor del impuesto en las exportaciones de producción directa.

Resumiendo, la incidencia directa de las compañías transnacionales en el área durante 1976, fue de:

|                  | <u>Grado de control (%)</u> |
|------------------|-----------------------------|
| Tierra cultivada | 61.2                        |
| Producción       | 68.4                        |
| Valor <u>fob</u> | 68.7                        |

b) Pagos al gobierno y al sector privado

Se considera de interés conocer la cifra a que ascienden los pagos que por diversos conceptos efectúan las compañías transnacionales en los países del área. Para estos efectos, en el cuadro 39 se presentan algunas estadísticas disponibles para la United Brands y la Castle and Cooke, correspondientes a 1973, un año antes de la aplicación de los nuevos impuestos a la exportación.

Aun cuando los datos podrían estar subvaluados porque no se consignan los correspondientes a la Del Monte,<sup>14/</sup> en la información de la United Brand, para aquellos rubros que presentaban una disminución brusca a causa del cese de actividades, se incluyeron las estadísticas de Guatemala registradas en 1972, por considerarlas más representativas. Además, en el rubro de impuesto a la renta se mantuvo para 1973 la misma cifra del año anterior, a pesar de que era anormalmente alta. Asimismo, se omitieron los pagos realizados por la Castle & Cooke en Nicaragua, pero como se habrá podido observar, la actividad bananera es ahí más reducida.

En consecuencia, las compañías transnacionales pagaron en 1973 al gobierno 19 millones de dólares, lo que sumado a los pagos al sector privado da un resultado de 199 millones de dólares. El aporte relativo

<sup>14/</sup> La compra de las instalaciones y haberes de la United Fruit Co. en Guatemala se realizó en el año de 1972.

Cuadro 39

UNITED BRANDS CO. Y CASTLE AND COOKE: PAGOS AL GOBIERNO  
Y AL SECTOR PRIVADO, 1973

|   | Miles de dólares |                  |                |
|---|------------------|------------------|----------------|
|   | United Brands    | Castle and Cooke | Total general  |
| <u>Total</u>                                | <u>132 517</u>   | <u>66 373</u>    | <u>198 990</u> |
| Pagos al gobierno                           | <u>13 769</u>    | <u>5 417</u>     | <u>19 286</u>  |
| Impuesto sobre la renta                     | 5 939            | 778              | 6 717          |
| Derechos de importación                     | 1 473            | 199              | 1 672          |
| Impuestos a la exportación                  | 1 506            | 347              | 1 853          |
| Otros gravámenes federales y municipales    | 3 219            | 373              | 3 692          |
| Transporte ferroviario y derechos de muelle | 1 632            | 3 416            | 5 048          |
| Compensación del seguro                     | -                | 304              | 304            |
| Pagos al sector privado interno             | <u>118 748</u>   | <u>60 956</u>    | <u>179 704</u> |
| Nóminas                                     | 77 238           | 21 507           | 97 745         |
| Compras de productos agrícolas              | 9 424            | 18 957           | 28 381         |
| Mercaderías y material                      | 22 877           | 17 147           | 40 024         |
| Transporte                                  | 1 000            | 14               | 1 014          |
| Servicios                                   | -                | 2 012            | 2 012          |
| Servicios alquilados                        | 1 139            | 320              | 1 459          |
| Primas de seguro                            | 34               | 8                | 42             |
| Servicios públicos                          | 1 825            | 543              | 2 368          |
| Pagos por conceptos diversos                | 6 211            | 448              | 6 659          |

/en los

en los países productores y exportadores de banano del Istmo Centroamericano que esto significa, referido al total del ingreso del Gobierno Central y al producto interno bruto, sería de 1.82% en los ingresos fiscales y de 2.80% a nivel de actividad, según se aprecia a continuación:

|  | <u>Millones de<br/>dólares</u> | <u>Porcentaje</u> |
|--|--------------------------------|-------------------|
| <u>Ingresos fiscales</u>                 |                                |                   |
| Ingresos totales del gobierno central    | 1 099                          |                   |
| Pagos al gobierno de las transnacionales | 19                             |                   |
| Incidencia relativa                      |                                | 1.82              |
| <u>Nivel de actividad</u>                |                                |                   |
| Producto interno bruto                   | 7 495                          |                   |
| Total de pagos de las transnacionales    | 200 <sup>15/</sup>             |                   |
| Incidencia relativa                      |                                | 2.80              |

El poder financiero de las compañías transnacionales para 1973 se resume a continuación, en términos de ventas totales y capital, en contraste con el nivel de los ingresos del Gobierno Central y el nivel del producto interno bruto por país.

|                  | <u>Millones de dólares</u> |                       |                                      |              |
|------------------|----------------------------|-----------------------|--------------------------------------|--------------|
|                  | <u>Ventas</u>              | <u>Capital social</u> | <u>Ingresos del Gobierno Central</u> | <u>PIB</u>   |
| <u>Total</u>     | <u>3 720</u>               | <u>1 008</u>          | <u>1 088</u>                         | <u>7 495</u> |
| United Brand     | 1 982                      | 517                   |                                      |              |
| Castle and Cooke | 695                        | 243                   |                                      |              |
| Del Monte        | 1 043                      | 248 <sup>16/</sup>    |                                      |              |
| Costa Rica       |                            |                       | 226                                  | 1 508        |
| Guatemala        |                            |                       | 280                                  | 2 520        |
| Honduras         |                            |                       | 130                                  | 899          |
| Nicaragua        |                            |                       | 192                                  | 1 110        |
| Panamá           |                            |                       | 260                                  | 1 458        |

<sup>15/</sup> Probablemente se refiere a valores brutos en cuyo caso el aporte al producto interno bruto sería menor que el señalado.

<sup>16/</sup> Corresponde a 1972.



El total de ventas de las transnacionales equivale, pues, a cerca del 50% de todo el producto interno bruto de los países donde tienen concentrada su actividad bananera, y el capital social, al 13.3% del producto interno bruto. Finalmente, las ventas resultan 2.7 veces superiores a los ingresos del Gobierno Central.

#### 4. Visión de conjunto de las actividades de las empresas transnacionales

A continuación se presenta un breve resumen de los puntos más importantes examinados en el presente capítulo:

- i) Las compañías transnacionales son propietarias del 43.1% del total de la superficie mundial destinada al cultivo del banano;
  - ii) Estas empresas centran su actividad bananera de manera prioritaria en el Istmo Centroamericano (más del 80% de las tierras dedicadas en este cultivo se localizan en el Istmo de donde proviene el 65% del fruto que comercializan);
  - iii) Ejercen el control prácticamente absoluto de las exportaciones de banano en todos y cada uno de los países del Istmo;
  - iv) Controlan en medida creciente las ventas mundiales del banano (68%): 1970-1972;
  - v) Abastecen en su mayoría las importaciones realizadas por el mercado estadounidense (93.1% en 1974);
  - vi) Mantienen control estratégico sobre los medios de transporte refrigerado del banano (una sola compañía absorbía en 1973 el 72% del tonelaje refrigerado mundial);
  - vii) Al diversificar sus actividades, las compañías transnacionales han ido aumentando la superficie que destinan a cultivos diferentes al banano; asimismo se ha incrementado su participación en actividades industriales en los países de la zona (fábricas de cajas de cartón, productos plásticos, fábricas de aceite, de alimentos, de manteca, envases, cervecerías, etc.);
  - viii) Desde el punto de vista financiero --a pesar de las reservas que pudieran existir respecto del tratamiento contable de las diversas partidas-- se podrían mencionar los siguientes aspectos como los más significativos:

/1) El papel

1) El papel estratégico que representan las actividades bananeras dentro de las que realizan las transnacionales (especialmente la United Brands y la Castle and Cooke) y en los ingresos y utilidades que éstas perciben;

2) El volumen considerable que alcanzan las ventas totales de las compañías transnacionales;

3) El elevado coeficiente de rendimiento sobre el capital que en promedio obtienen las transnacionales, especialmente por tratarse de actividades vinculadas al sector agrícola;

ix) Las transnacionales inciden directamente en medida elevada en la actividad bananera del Istmo Centroamericano tanto en lo que respecta a tierra cultivada (48.5%) como en volumen producido (58.5%), y en el valor fob de las exportaciones (97%).

x) Los pagos que por diversos conceptos efectúan las transnacionales a los gobiernos del Istmo son de escasa significación; sólo llegan a 1.8% del total de los ingresos de los gobiernos centrales, y

xi) La capacidad financiera de estas compañías, en relación con todos y cada uno de los países del Istmo es muy elevada, por ejemplo las ventas de las compañías, ascendieron en un año reciente a 3 780 millones de dólares; mientras los ingresos de los gobiernos centrales, de los países de la región alcanzaron 1 008 millones de dólares.

## VII. CARACTERISTICAS DE LA PRODUCCION Y POLITICAS BANANERAS EN EL ISTMO CENTROAMERICANO

En el presente capítulo se examinan algunas de las características más recientes de la actividad bananera que pudieran ser de utilidad al momento de evaluar el curso futuro de los lineamientos de política económica y se destacan algunos elementos, en orden de magnitud, que se estima tienen significación, desde el punto de vista de los países de la región.

### 1. Incidencia de la industria bananera en la economía

Los países centroamericanos como productores y exportadores de banano se pueden diferenciar en dos grupos: por una parte, Guatemala y Nicaragua (especialmente éste último), donde esta actividad no tiene una ponderación elevada, en términos del nivel del producto interno bruto, de las exportaciones, y de la ocupación generada y, por otra, Honduras, Costa Rica y Panamá donde la situación es marcadamente diferente.

A este respecto y tomando 1975 como punto de comparación, se observa en todos los países objeto de estudio una disminución de la dependencia económica con respecto al banano en los últimos diez años, aspecto que no ha dejado de tener algún grado de influencia en los acontecimientos recientes.

En el cuadro 40 se presentan para 1975 algunos indicadores de la industria bananera. En el caso de Nicaragua y Guatemala, las exportaciones de banano no llegan al 1% del producto interno bruto, ni alcanzan al 5% de las exportaciones totales de mercancías. En cambio en Costa Rica, Honduras y Panamá las ventas externas representan un 7.0%, 4.2% y 2.6%, respectivamente del producto interno bruto, lo que, por tratarse de una sola actividad, significa un peso de consideración.

Las exportaciones de banano, en el total de las ventas al exterior de mercancías de Costa Rica, Panamá y Honduras (27.6%, 21.4% y 15.2%, respectivamente) son un factor determinante en el comportamiento del sector externo de estos países. Ello se aprecia con mayor claridad, si se toma en cuenta que 1975 fue un año anormalmente bajo en las exportaciones de

## Cuadro 40.

## ISTMO CENTROAMERICANO: IMPORTANCIA DE LA INDUSTRIA BANANERA, 1975

(Miles de pesos centroamericanos)

|                        | Producto<br>Interno<br>Bruto | Exportaciones  |              | Exportaciones de bananos<br>como proporción |                                |
|------------------------|------------------------------|----------------|--------------|---|--------------------------------|
|                        |                              | Mercancías     | Banano       | Producto Inter<br>no Bruto                  | Exportaciones<br>de mercancías |
| <u>Total</u>           | <u>10 395.1</u>              | <u>2 077.5</u> | <u>273.5</u> | 2.6   | 13.2                           |
| Costa Rica             | 1 912.0                      | 487.6          | 134.6        | 7.0   | 27.6                           |
| Guatemala              | 3 604.0                      | 650.0          | 30.0         | 0.8   | 4.6                            |
| Honduras <sup>a/</sup> | 1 030.0                      | 286.9          | 43.5         | 4.2   | 15.2                           |
| Nicaragua              | 1 584.0                      | 375.3          | 5.9          | 0.4   | 1.6                            |
| Panamá                 | 2 265.1                      | 277.7          | 59.5         | 2.6   | 21.4                           |

Fuente: Consejo Monetario Centroamericano y estadísticas oficiales de Panamá.

<sup>a/</sup> En 1974 las exportaciones de banano representaron un 28.9% del total de las de bienes.

/banano

banano hondureño por la caída de la producción a raíz del huracán Fifi, que en 1974 alcanzó una proporción de 23.9%.

En Panamá la relación se eleva al 39% si se excluyen del total los 128 millones de dólares que representan las exportaciones de productos derivados del petróleo.

Se emplean en el Istmo, en diversas tareas relacionadas con la producción y exportación del banano, un total de 61 000 personas,<sup>1/</sup> cifra muy elevada si se considera que se trata de un solo producto. Si a ello se añade que la producción se localiza en determinadas regiones, se puede afirmar que esta actividad puede transformarse, en algunos casos, en una variable estratégica a nivel socioeconómico.

En términos de empleo se presenta nuevamente la situación descrita en el caso del producto interno bruto y el de las exportaciones de mercancías. En Guatemala y Nicaragua el porcentaje de ocupación en la actividad bananera, en relación con la población económicamente activa es de 0.3%, y respecto al empleo agrícola, de 0.6% y 0.5%, respectivamente. En Costa Rica, Honduras y Panamá, la proporción se eleva (3.3%, 2.6% y 2.1%) y resulta todavía más alta para la ocupación agrícola (10.4%, 4.7% y 7.1%).<sup>2/</sup> (Véase el cuadro 41.)

A modo de observaciones finales se podría señalar que:

i) En todos los países del Istmo la dependencia, en cuanto a las exportaciones del banano, ha venido disminuyendo en relación al pasado, en virtud de una cierta diversificación de la estructura de las exportaciones. Esto les permite un mayor grado de maniobra en cuanto a la formulación y el manejo de una política bananera independiente, aspecto que se encontraba seriamente limitado cuando las exportaciones de banano representaban el 50%, el 60% o el 70% de las exportaciones de mercancías;

<sup>1/</sup> No incluye las personas ocupadas en el transporte y la estiba del fruto.  
<sup>2/</sup> Conviene señalar que los porcentajes aquí señalados difieren marcadamente de los presentados en el documento de la UICITAD, Sistema de comercialización y distribución del banano, cuadro 1, pág. 3. Por esta razón se comprobó las cifras con estadísticas oficiales.

Cuadro 41

ISTMO CENTROAMERICANO: INCIDENCIA DE LA INDUSTRIA BANANERA EN TERMINOS DE EMPLEO, 1974

|                         | Población<br>(miles de<br>personas) | Población económicamente activa (PEA) |                                    |  | Empleo bananero       |                          |                               |
|-------------------------|-------------------------------------|---------------------------------------|------------------------------------|--|-----------------------|--------------------------|-------------------------------|
|                         |                                     | Miles de<br>personas                  | Empleo en<br>el sector<br>agrícola | Empleo agrícola<br>sobre la PEA<br>(%) | Número de<br>personas | % del total<br>de la PEA | % en el<br>sector<br>agrícola |
| <u>Total</u>            | 14 372                              | 4 145.9                               | 2 187.8                            | 52.8                                   | 60 601                | 1.5                      | 2.7                           |
| Costa Rica              | 1 920                               | 585.3                                 | 213.2                              | 36.4                                   | 22 245                | 3.8                      | 10.4                          |
| Guatemala               | 5 680                               | 1 547.3                               | 881.4                              | 57.0                                   | 4 867                 | 0.3                      | 0.6                           |
| Honduras                | 2 930                               | 764.9                                 | 435.1                              | 56.9                                   | 20 234                | 2.6                      | 4.7                           |
| Nicaragua <sup>a/</sup> | 2 222                               | 731.0                                 | 505.4                              | 69.1                                   | 2 450                 | 0.3                      | 0.5                           |
| Panamá                  | 1 620                               | 517.4                                 | 152.7                              | 29.5                                   | 10 805                | 2.1                      | 7.1                           |

Fuente: Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB) con base en estadísticas nacionales.

a/ Datos proporcionados por la Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA).

ii) A pesar de la disminución en la dependencia de un solo producto de exportación, las ventas externas del banano continúan desempeñando en tres países de la región, un papel crucial en cuanto a la generación de divisas; y

iii) En Costa Rica, Honduras y Panamá, y especialmente en determinadas zonas de esos países, la actividad bananera continúa absorbiendo niveles significativos de empleo.

Los dos últimos aspectos señalados, ingreso de divisas y ocupación, se presentan justamente en países en los cuales, debido a su estilo de desarrollo, se han presentado problemas serios de balanza de pagos.

De una manera u otra, estos elementos y otros que se citarán posteriormente, contribuyen a explicar en parte el contexto dentro del cual se ha aplicado en los últimos años la política bananera de estos países.

## 2. Características de la producción

La producción y exportación de banano, según se comentó, constituye uno de los principales renglones de actividad económica en tres de los seis países que integran el Istmo Centroamericano. La evolución que se ha operado en los últimos años, tanto en la organización de la producción como en la participación de los países en el mercado internacional, refleja los cambios de política bananera que han introducido los principales países productores de la región. La superficie cultivada de banano en Costa Rica, Honduras y Panamá creció, entre 1970 y 1973, a una tasa media anual de 2.9%, en tanto que las exportaciones se expandieron a un ritmo de 6.0%. En los dos últimos años se dejaron sentir los efectos del Huracán Fifi y la reacción de las compañías transnacionales a la política bananera, lo que se tradujo en una reducción de la superficie y de la producción a niveles inferiores a los de 1973.

a) Costa Rica

Costa Rica ha venido incrementando significativamente el volumen de sus exportaciones; en 1969-1970 llegaron a cerca de 42 millones de cajas, y en 1973-1975 superaron los 55 millones de cajas. El crecimiento se logró fundamentalmente a través de un incremento de la productividad que pasó de 1 899 cajas por ha en el año 1970, a 2 205 en 1975. Las exportaciones crecieron de 67 millones en 1970 a 113 millones en 1975, y el valor fob por caja se elevó en el mismo lapso de 1.59 dólares a 2.05. (Véase el cuadro 42.)

b) Guatemala

Las exportaciones de Guatemala muestran también una tendencia ascendente al incrementarse de 9.5 millones de cajas en 1970, a 14.0 millones en 1974; en 1975, sin embargo se observa una brusca disminución (11.2 millones), nivel que podría considerarse relativamente normal al desaparecer muchos de los trastornos en el mercado mundial ocasionado por la "guerra del banano". El área cultivada aumentó únicamente en 700 hectáreas entre 1970 y 1975, y en ese período el valor fob se elevó de 13.6 millones de dólares a 24.3 millones, y el precio por caja, de 1.44 a 2.17 dólares. (Véase el cuadro 43.)

c) Honduras

En Honduras el volumen exportado observó un comportamiento irregular con una tendencia a la baja, debido a los efectos del Huracán Fifi. Descendió así de 40.6 millones de cajas en 1970 a 20.4 millones en 1975. Esta situación afectó también el rendimiento que se redujo de 2 067 cajas por hectárea en 1970 a 1 441 en 1975. En la actualidad todavía se encuentran en proceso de recuperación las plantaciones destruidas en 1974. El ligero aumento en el valor de las exportaciones (68.1 millones de dólares en 1970 y 68.3 en 1974) se explica por el alza experimentada en el precio por caja, que pasó de 1.68 dólares a 1.93 dólares. (Véase el cuadro 44.)



Cuadro 42

COSTA RICA: DATOS BASICOS DE LA ACTIVIDAD BANANERA,  
 1970 A 1975

|      | Exportaciones<br>(miles de<br>cajas) | Valor fob                          |                       | Area<br>(ha) | Rendimiento<br>(cajas por<br>hectárea) |
|------|--------------------------------------|------------------------------------|-----------------------|--------------|--|
|      |                                      | Total (mi-<br>les de dó-<br>lares) | Por caja<br>(dólares) |              |  |
| 1970 | 41 975                               | 66 771                             | 1.59                  | 22 100       | 1 899                                  |
| 1971 | 45 751                               | 63 983                             | 1.40                  | 24 270       | 1 885                                  |
| 1972 | 52 392                               | 82 830                             | 1.58                  | 25 985       | 2 016                                  |
| 1973 | 56 055                               | 90 700                             | 1.62                  | 26 920       | 2 082                                  |
| 1974 | 53 175                               | 91 992                             | 1.73                  | 26 883       | 1 978                                  |
| 1975 | 55 341                               | 113 369                            | 2.05                  | 25 103       | 2 205                                  |

Fuente: Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB).

Cuadro 43

GUATEMALA: DATOS BASICOS DE LA ACTIVIDAD BANANERA,  
1970 A 1975

|      | Exportaciones<br>(miles de<br>cajas) | Valor fob                      |                       | Area<br>(ha) | Rendimiento<br>(cajas por<br>hectárea) |
|------|--------------------------------------|--------------------------------|-----------------------|--------------|--|
|      |                                      | Total<br>(miles de<br>dólares) | Por caja<br>(dólares) |              |  |
| 1970 | 9 443                                | 13 554                         | 1.44                  | 4 300        | 2 196                                  |
| 1971 | 10 463                               | 14 467                         | 1.38                  | 4 600        | 2 275                                  |
| 1972 | 12 640                               | 17 216                         | 1.36                  | 4 800        | 2 633                                  |
| 1973 | 11 659                               | 18 792                         | 1.61                  | 5 064        | 2 302                                  |
| 1974 | 14 029                               | 21 347                         | 1.52                  | 5 032        | 2 788                                  |
| 1975 | 11 200                               | 24 270                         | 2.17                  | 5 050        | 2 218                                  |

Fuente: Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB).

Cuadro 44

HONDURAS: DATOS BASICOS DE LA ACTIVIDAD BANANERA,  
 1970 A 1975

|      | Exportaciones<br>(miles de<br>cajas) | Valor <u>fob</u>               |                       | Area<br>(ha) | Rendimiento<br>(cajas por<br>hectárea) |
|------|--------------------------------------|--------------------------------|-----------------------|--------------|--|
|      |                                      | Total<br>(miles de<br>dólares) | Por caja<br>(dólares) |              |  |
| 1970 | 40 629.50                            | 68 080                         | 1.68                  | 19 661       | 2 067                                  |
| 1971 | 53 223.00                            | 78 148                         | 1.47                  | 20 657       | 2 577                                  |
| 1972 | 46 629.30                            | 83 568                         | 1.79                  | 19 853       | 2 349                                  |
| 1973 | 45 411.20                            | 84 221                         | 1.85                  | 20 275       | 2 240                                  |
| 1974 | 35 346.90                            | 68 340                         | 1.93                  | 19 509       | 1 812                                  |
| 1975 | 20 443.00                            | ...                            | ...                   | 14 191       | 1 441                                  |

Fuente: Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB).

d) Nicaragua

Tanto la producción como las ventas externas de Nicaragua se expandieron de manera muy significativa entre 1965/1966 y 1974/1975. La primera se elevó de 431 000 cajas a 6.8 millones de cajas, es decir, creció a una tasa media anual de 35.9% (véase el cuadro 45), y las exportaciones se elevaron de 311 000 cajas en 1965 a 6.6 millones de cajas en 1975, con una tasa promedio anual de crecimiento similar a la de la producción. (Véase el cuadro 46.)

El aumento en la producción y las exportaciones se debe tanto a una expansión significativa del área cultivada (de 620 manzanas en 1965 a 3 260 en 1975) como a la elevación en los niveles de productividad (de 690 cajas por manzana en 1965 a 2 085 en 1975). Esto se explica, entre otros factores, por las reformas administrativas que se introdujeron, así como por el cambio de la variedad cultivada, por la sustitución de tierras marginales por otras de mayor productividad, y por haberse modificado los sistemas de cultivo, principalmente los relacionados con las técnicas de irrigación.

e) Panamá

El volumen de las exportaciones panameñas descendió de 32.0 millones de cajas en 1970 a 28.0 millones en 1975, a consecuencia de haberse reducido el área cultivada, ya que la productividad se ha mantenido relativamente constante. La baja producción de 1974 y el escaso rendimiento por unidad de superficie se explican por la decisión que tomó la United Fruit Co. de suspender los embarques como represalia por la política impositiva que estableció el gobierno panameño. (Véase el cuadro 47.)

3. Participación de las empresas transnacionales

El poder monopólico que ejercen las empresas transnacionales en la actividad bananera de los países centroamericanos se ha reducido en los últimos años debido al surgimiento de productores nacionales, generalmente

Cuadro 45

NICARAGUA: AREA, PRODUCCION Y RENDIMIENTO DEL BANANO,  
1964-1965 A 1974-1975 a/

|           | Manzanas cosechadas | Producción (cajas) | Rendimiento (cajas/manzana) |
|-----------|---------------------|--------------------|-----------------------------|
| 1964-1965 |                     |                    |                             |
| 1965-1966 | 624.8               | 431 177            | 690.10                      |
| 1966-1967 | 1 056.0             | 737 274            | 692.28                      |
| 1967-1968 | 2 527.6             | 1 511 993          | 598.19                      |
| 1968-1969 | 2 713.6             | 1 542 191          | 568.32                      |
| 1969-1970 |                     |                    |                             |
| 1970-1971 |                     |                    |                             |
| 1971-1972 |                     |                    |                             |
| 1972-1973 | 3 255.6             | 2 337 495          | 717.99                      |
| 1973-1974 | 3 255.6             | 5 512 894          | 1 693.36                    |
| 1974-1975 | 3 261.6             | 6 802 042          | 2 085.47                    |

Fuente: Convenio Banco Central - Ministerio de Economía, Industria y Comercio, Oficina Ejecutiva de Encuestas y Censos, Compendio Estadístico 1965-1974 y Anuario Estadístico 1975.

a/ Instituto de Fomento Nacional (INFONAC), y la Standard Fruit Co.

Cuadro 46

NICARAGUA: EXPORTACIONES DE BANANO, 1965 A 1975

|      | Valor (miles de dólares) | Volumen (miles de cajas) |
|------|--------------------------|--------------------------|
| 1965 | 786                      | 311                      |
| 1966 | 890                      | 675                      |
| 1967 | 3 321                    | 2 046                    |
| 1968 | 3 231                    | 2 102                    |
| 1969 | 2 180                    | 1 510                    |
| 1970 | 257                      | 258                      |
| 1971 | 3                        | 3                        |
| 1972 | 3 403                    | 2 431                    |
| 1973 | 5 609                    | 5 775                    |
| 1974 | 5 342                    | 6 327                    |
| 1975 | 4 908                    | 6 630                    |

Fuente: Convenio Banco Central - Ministerio de Economía, Industria y Comercio, Oficina Ejecutiva de Encuestas y Censos, Compendio Estadístico 1965-1974 y Anuario Estadístico 1975.

## Cuadro 47

PANAMA: DATOS BASICOS DE LA ACTIVIDAD BANANERA,  
1970 A 1975

|      | Exportaciones<br>(miles de<br>cajas) | Valor <u>fob</u>                   |                       | Area<br>(ha) | Rendimiento<br>(cajas por<br>hectárea) |
|------|--------------------------------------|------------------------------------|-----------------------|--------------|--|
|      |                                      | Total (mi-<br>les de dó-<br>lares) | Por caja<br>(dólares) |              |  |
| 1970 | 32 117                               | 60 831                             | 1.89                  | 14 382       | 2 233                                  |
| 1971 | 33 182                               | 62 907                             | 1.89                  | 15 192       | 2 184                                  |
| 1972 | 32 035                               | 64 705                             | 2.02                  | 14 691       | 2 181                                  |
| 1973 | 29 516                               | 63 824                             | 2.16                  | 13 988       | 2 110                                  |
| 1974 | 23 014                               | 49 548                             | 2.15                  | 13 587       | 1 694                                  |
| 1975 | 27 708                               | 56 612 <sup>a/</sup>               | 2.16 <sup>a/</sup>    | 13 337       | 2 078                                  |

Fuente: Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB).

a/ Valores fob declarados, total y por caja de la Chiriquí Land Company, que conforman el 94.5% de las exportaciones totales, en 1975.

asociados a estas empresas, y principalmente porque en algunos países se han establecido organismos gubernamentales que han promovido cambios más o menos importantes en las relaciones económicas, tanto en los aspectos productivos como en los de transporte interno, embarque y, en menor grado, del empaque. Además, se han aplicado medidas de carácter fiscal que han dado cierta participación a los gobiernos y productores nacionales en los beneficios generados por la actividad.

Por lo que se refiere a la etapa propiamente productiva, la emisión de leyes agrarias y el apoyo de los gobiernos a empresarios agrícolas nacionales, entre otras causas, han propiciado la formación de grupos de empresarios agrícolas nacionales y de empresas de participación pública dedicadas a la producción del banano. Así por ejemplo, de las 64 700 hectáreas cultivadas con banano en 1976, los productores nacionales explotaron 29 200. Durante ese mismo año, se exportaron 139 millones de cajas, de las cuales 50.7 millones procedían de productores nacionales. (Véanse los cuadros 48 y 49.) Es decir, las empresas transnacionales sufrieron una pérdida gradual de su posición relativa en la actividad bananera. No obstante, su influencia es aún significativa, como podrá apreciarse al examinar el cuadro 50.

#### a) Costa Rica

La actividad bananera, desarrollada desde hace un largo período por empresas transnacionales, reviste una importancia significativa en la economía nacional.

Existen plantaciones tanto en la Zona Atlántica como en la del Pacífico. En la primera en la que participan también productores asociados nacionales, se produce el 73% del volumen total de las exportaciones que se expiden por Puerto Limón, y en la segunda, el 27% restante, el cual se envía desde el Puerto de Golfito.

Son cuatro las compañías dedicadas a la producción del banano. En la Zona del Pacífico opera la Compañía Bananera del Pacífico (subsidiaria de la United Brands) y en la del Atlántico, la Standard Fruit Company (subsidiaria de Castle and Cooke); la Banano Development Company (BANDECO, subsidiaria de Del Monte), y la Compañía Bananera del Atlántico (subsidiaria de Afrikanische Laeiss Lines).

Cuadro 48

ISTMO CENTROAMERICANO: ESTIMACION DEL AREA DE PRODUCCION  
 DE BANANO, 1976

(Hectáreas)

|              | Total         | Productores<br>nacionales | Empresas<br>exportadoras |
|--------------|---------------|---------------------------|--------------------------|
| <b>Total</b> | <b>64 700</b> | <b>29 200</b>             | <b>35 500</b>            |
| Costa Rica   | 25 100        | 11 900                    | 13 200                   |
| Guatemala    | 5 000         | 1 200                     | 3 800                    |
| Honduras     | 16 000        | 7 500                     | 8 500                    |
| Nicaragua    | 4 600         | 4 600                     | -                        |
| Panamá       | 14 000        | 4 000                     | 14 000                   |

Fuente: Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB).

Cuadro 49

ISTMO CENTROAMERICANO: ESTIMACION DEL VOLUMEN DE EXPORTACIONES  
 DE BANANO, 1976

(Miles de cajas)

|              | Total          | Productores<br>nacionales | Empresas<br>exportadoras |
|--------------|----------------|---------------------------|--------------------------|
| <b>Total</b> | <b>138 700</b> | <b>50 700</b>             | <b>88 000</b>            |
| Costa Rica   | 56 000         | 24 000                    | 32 000                   |
| Guatemala    | 13 000         | 3 000                     | 10 000                   |
| Honduras     | 32 900         | 9 900                     | 23 000                   |
| Nicaragua    | 6 800          | 6 800                     | -                        |
| Panamá       | 30 000         | 7 000                     | 23 000                   |

Fuente: Unión de países Exportadores de Banano (UPEB).



Cuadro 50

ISTMO CENTROAMERICANO: DISTRIBUCION DEL AREA CULTIVADA DEL BANANO  
 ENTRE PRODUCTORES ASOCIADOS E INDEPENDIENTES, 1976

(Hectáreas)

|              | Productores   |                             |                |
|--------------|---------------|-----------------------------|----------------|
|              | Total         | Asociados a transnacionales | Independientes |
| <b>Total</b> | <b>29 200</b> | <b>a/</b>                   | <b>a/</b>      |
| Costa Rica   | 11 900        | -                           | -              |
| Guatemala    | 1 200         | 1 200                       | -              |
| Honduras     | 7 500         | 2 600                       | 4 900          |
| Nicaragua    | 4 600         | 4 600                       | -              |
| Panamá       | 4 000         | 3 800                       | 200            |

Fuente: Cuadros anteriores e información de los gobiernos.

a/ No fue posible definir el total de los productores asociados e independientes porque en Costa Rica existen productores independientes respaldados con financiamiento y asistencia técnica del gobierno, quienes venden la producción a las compañías transnacionales bajo formas contractuales en las que también interviene el gobierno, como es el caso de la fijación de un precio uniforme.

(b) Guatemala

b) Guatemala

En Guatemala solamente opera la Empresa Del Monte a través de su subsidiaria Banana Development Co. of Guatemala (BANADEGUA), que está ubicada en la costa Atlántica del país. Originalmente las plantaciones pertenecían a la United Fruit Company, pero las abandonó por conflictos con el Gobierno de Guatemala y con la Compañía Del Monte.

c) Honduras

La producción bananera se encuentra situada en la costa norte (vertiente del Atlántico) en dos regiones principales: una en Isletas y Coyoles, explotadas por la Standard Fruit, y la otra en el Valle de Sula, donde operan la Tela Railroad Co., subsidiaria de la United Brands, y la Standard Fruit subsidiaria de Castle and Cooke.

d) Nicaragua

En la década de los años cuarenta las empresas transnacionales se retiraron del país y abandonaron las plantaciones que tenían establecidas en la costa Atlántica. A partir de 1964 se reiniciaron las actividades en la zona del Pacífico, por medio de productores nacionales que fueron financiados y asistidos técnicamente con recursos del Instituto de Fomento Nacional (INFONAC); la producción era adquirida por la United Fruit sobre una base contractual con el gobierno y los productores, pero esta práctica concluyó al finalizar la década, al no lograrse un acuerdo sobre los precios. El INFONAC se encargó entonces de la comercialización hasta que se firmó un convenio con la Standard Fruit, la cual opera en la actualidad en sociedad con los agricultores.

e) Panamá

En Panamá, al igual que en Costa Rica, la actividad bananera se realiza tanto en el Pacífico, en la provincia de Chiriquí (cercana a Puerto Armuelles) como en el Atlántico, en la provincia de Bocas del Toro (próxima a Changuinola).

La única compañía transnacional que opera en Panamá es la United Brands a través de su subsidiaria la Chiriquí Land Co. Una serie de

/conflictos

conflictos que surgieron entre el gobierno panameño y esta empresa por motivos de carácter impositivo culminaron con los convenios firmados en el mes de enero de 1976 que se encuentran vigentes actualmente.

El acuerdo suscrito en diciembre de 1974 entre el gobierno y la United Brands obligaba a la empresa a vender al gobierno panameño todos sus activos bananeros que tenía en el país, y decía textualmente:

"El Gobierno y la Compañía acuerdan celebrar el o los contratos de compra-venta que sean necesarios antes del 15 de abril de 1975. La entrega material y efectiva de los activos y bienes deberá tener efecto jurídico a más tardar el día 31 de diciembre de 1977, o cuando el Gobierno decida unilateralmente que tenga cumplimiento inmediato dicha entrega, y así se lo notifique a la Compañía mediante aviso previo dado con antelación de 90 días calendarios."

En el mismo convenio se estipulaba que, a partir del 1 de enero de 1975, la empresa permitiría al gobierno ocupar y utilizar en forma gratuita las tierras que no estuvieran dedicadas al cultivo del banano.

Después del contrato del mes de diciembre de 1974 siguió un período de negociaciones muy difíciles, durante el cual la compañía modificó en varias oportunidades su posición, pretendiendo en lo sustantivo prescindir de las obligaciones contractuales adquiridas.<sup>3/</sup>

A continuación se esbozan las características principales de los tres contratos suscritos por el gobierno y la compañía en enero de 1976:

1) Contrato número 1. La United Brands traspasa a título de venta todas las tierras que ella y sus subsidiarias poseían en Panamá a la fecha de vigencia del contrato (1 de enero de 1976), y que sumaban 42 122 hectáreas, por un precio de 151 456.62 balboas,<sup>4/</sup> según su valor en libros, pagadero al contado. La venta se limitaba a la tierra; los demás activos bananeros se consideraban mejoras en terreno ajeno sobre suelos de propiedad del Estado panameño, lo que significaba que para continuar explotando el banano la empresa estaba obligada a realizar un contrato con el Estado:

<sup>3/</sup> Durante ese lapso ocurrieron dos incidentes que repercutieron en el proceso de las negociaciones: a) el suicidio del señor Eli M. Black, Presidente de la United Brands Co., en febrero de 1975; b) la denuncia y confesión pública por parte de la compañía, en marzo de 1975, de sus actividades de soborno en el área.

<sup>4/</sup> 1 balboa = 1 dólar de los Estados Unidos de Norteamérica.

ii) Contrato número 2. El Estado le arrienda a la United Brands la cantidad de 15 700 hectáreas de las tierras compradas por aquél (una tercera parte de ellas), al precio de un millón de balboas anuales, y por un plazo de cinco años con prórrogas sucesivas de un año a voluntad de ambas partes. El resto de las tierras vendidas (27 000 hectáreas) quedó en poder del Estado, sin compromiso alguno, y

iii) Contrato número 3. Se regulan las condiciones de operación de la empresa conforme a nuevas pautas, lo que dejó sin efecto los contratos que por espacio de 80 años rigieron jurídicamente el enclave bananero en Panamá.

En el contrato se estipulan, entre otras, las siguientes cláusulas:

1) El derecho de uso de los muelles de Almirante y Puerto Armuelles, sujeto a un canon de arrendamiento de 50 000 balboas anuales cada muelle;

2) La United Brands pagará la suma anual de 500 000 balboas por la operación y uso prioritario de los ferrocarriles en las provincias de Chiriquí y Bocas del Toro;

3) Se mantienen los pagos vigentes de impuestos municipales y se impone un gravamen adicional, por un monto de 200 000 balboas anuales, en beneficio de los Municipios de Barú y Changuinola;

4) Se descongela el impuesto sobre la renta (que desde 1950 se mantenía en un 30% de la renta neta), y se aumenta al 50% sobre los ingresos netos de la compañía.

5) Se establece un impuesto a la exportación del banano de 0.35 balboas por caja, que el gobierno puede variar unilateralmente, y

6) La United Brands concede al Estado una opción de compra de todos los activos bananeros a la fecha de terminación del contrato de arrendamiento de las tierras.

#### 4. Participación de los productores nacionales

Los productores nacionales operan asociados a las empresas transnacionales o bien en forma independiente, y su producción la comercializan estas últimas.

/La producción

La producción de los agricultores vinculados a las empresas transnacionales se encuentra prácticamente bajo el control absoluto de éstas, gracias a las diversas modalidades contractuales que las favorecen. Existen, por ejemplo, casos en que las compañías entregan tierras a productores de su confianza, pero no traspasan las inversiones realizadas en esas tierras. De esta manera las plantas en producción, las obras de riego, de drenaje y otras mejoras pertenecen a las empresas, por cuyo servicio cobran a los nuevos dueños de la tierra, bajo contratos de producción y venta de la fruta.

En otras ocasiones se forman sociedades entre la compañía transnacional y el agricultor dueño de la tierra; la primera adquiere la mayoría de las acciones y por consiguiente el control administrativo de la empresa. El agricultor entrega su tierra en arrendamiento a la sociedad, y recibe de ésta el financiamiento requerido para la producción, así como la asistencia técnica y la administración.

Por otra parte, las instituciones nacionales de fomento han venido estimulando a los agricultores independientes a participar cada día más en la actividad bananera. En Guatemala y Nicaragua el sistema bancario oficial les concedió financiamiento, pero éste fue suspendido después de algunos años debido a los resultados financieros desfavorables y por considerarse escasa la participación de los productores en los beneficios de la actividad.

En Panamá y Honduras se han formado sociedades totalmente públicas, y en Costa Rica se han establecido con carácter mixto y participan tanto el gobierno como los productores. Estas empresas apoyan en los aspectos técnicos, administrativos y financieros a los productores independientes, o participan directamente en la producción. A través de ellas se establecen las relaciones entre los productores independientes y las empresas bananeras que operan en el país, y se realizan gestiones para que los primeros participen en otras etapas de la actividad bananera como la de la comercialización.

Los productores nacionales asociados a las empresas extranjeras tienen una participación predominante. De las 29 200 hectáreas explotadas por nacionales, unas 25 300 son administradas por los asociados y 3 900 por los independientes, con el apoyo de las instituciones gubernamentales. (Véase de nuevo el cuadro 50.)

/Tanto

Tanto en las asociaciones de productores con las empresas transnacionales como en las relaciones entre los agricultores y las instituciones encargadas de participar en la actividad bananera se encuentran modalidades diferentes.

a) Costa Rica

Los agricultores costarricenses establecen generalmente contratos de compra-venta con una u otra de las compañías extranjeras. La United Brands, por ejemplo, compra a productores independientes sólo el 3% de todo lo que comercializa mientras que la Afrikanische-Laeiss adquiere de ellas el 96%.

La Asociación Bananera Nacional (ASBANA) está formada por productores nacionales y el gobierno, el cual la dotó de fondos para que se encargara específicamente de diversificar la agricultura y prestar asistencia a los productores para evitar así el control absoluto de las transnacionales sobre sus asociados nacionales. Le asignó además aportes anuales que provienen de los impuestos de exportación a la fruta; en 1974/1975 la ASBANA percibió 5.4 millones de colones y en 1975/1976, 25.1 millones de colones, que equivalen a 640 000 dólares y 3.0 millones de dólares, respectivamente.

El gobierno ha legislado sobre la compra-venta del producto; en 1975 estableció un nivel de precios uniforme de 2.15 dólares por la caja de primera clase y de 1.20 dólares por la de segunda clase, que las transnacionales deben pagar por el producto puesto a bordo. De esta manera, con la asistencia de la ASBANA, los productores participan en otras etapas de la actividad, como es el caso del empaque.

b) Guatemala

Los productores en este país están asociados a la Compañía Bananera de Guatemala (BANDEGUA), subsidiaria de la Compañía Del Monte. De ella reciben asistencia técnica y créditos, y la compra-venta se realiza por contratos negociados con cada productor. En 1975 se estableció un precio uniforme de 1.15 dólares por caja de fruta de primera clase.

/c) Honduras

c) Honduras

Los productores nacionales están asociados a las empresas transnacionales o a la Corporación Hondureña del Banano (COHBANA). Las transnacionales se asocian en general con trabajadores de nivel ejecutivo que eran anteriormente funcionarios de ellas a quienes les ceden la propiedad de la tierra, pero las empresas conservan las propiedades de las inversiones realizadas. Esta situación determina una gama de relaciones contractuales en las cuales los precios pagados en 1974 oscilaron entre 0.70 y 1.20 dólares por caja para la fruta de primera clase. En las demás etapas de la actividad realizadas en el país, los productores nacionales no participan.

Las cooperativas de campesinos acogen generalmente extrabajadores de las compañías a quienes, en la segunda mitad de la década de los sesenta, el Instituto Nacional Agrario los dotó con tierras que se dedicaban al cultivo del banano y que fueron recuperadas de las compañías. Estas cooperativas de producción han tenido bastante éxito económico. Controlan aproximadamente una superficie de alrededor de 1 200 hectáreas y son empresas independientes en cuanto a su administración, pero venden la fruta a las transnacionales a través de contratos a mediano plazo (5 años) que comprometen además a estas últimas a suministrar insumos a las cooperativas.

Por otra parte, la Corporación Hondureña del Banano (COHBANA) creada en 1975 con capital del gobierno, apoya la formación de empresas de campesinos y promueve el establecimiento de nuevas plantaciones que inicialmente son administradas por la propia corporación, pero que en una etapa posterior se traspasarán a las empresas asociativas.

La COHBANA atiende los requerimientos de estas empresas de productores hondureños que trabajan en la zona de Isleta que el gobierno rescató de las empresas transnacionales --3 500 hectáreas-- y que fue destruida por el Huracán Fifi en 1974.

/La COHBANA

La COHBANA se hizo cargo de la plantación, la entregó a los trabajadores previamente organizados en empresas, otorgó financiamiento y asistencia técnica y administrativa y se encargó adicionalmente de participar en las negociaciones sobre la venta del producto.

Las etapas de producción se han desarrollado de acuerdo con los planes preestablecidos, ya que en este campo se cuenta con la experiencia de personal hondureño calificado, con varios años de dedicación a la actividad bananera. Por otra parte, aunque la COHBANA no ha participado directamente en la etapa de comercialización, las negociaciones con las empresas bananeras sobre la compra-venta del producto han permitido obtener contratos en condiciones más favorables para las empresas asociativas.

Por otro lado, la COHBANA está promoviendo, por medio de inversiones directas, la producción en nuevas áreas, para reemplazar la superficie perdida como consecuencia del huracán de 1974. Actualmente se están cultivando 350 hectáreas en el Valle de Sula, las cuales empezarán a producir durante 1978, compensando en parte la producción del área no recuperada en la zona de Isletas.

d) Nicaragua

Como ya se indicó, los productores asociados a la Standard Fruit formaron en 1972 y 1973 sociedades entre cada agricultor y la empresa. El agricultor rentó la tierra de su propiedad a la sociedad por un canon anual por hectárea, y la Standard Fruit, que adquirió la mayoría de las acciones en cada caso, se encarga de la administración y avala el financiamiento de la inversión total proveniente de bancos estadounidenses. La empresa, por su parte, compra la fruta a la sociedad y se encarga de su comercialización.

e) Panamá

El caso de los productores asociados en este país es similar al de Honduras. La United Fruit vendió tierras a los agricultores y conservó la propiedad de las inversiones realizadas en los plantíos. Actualmente

/se está



se está reglamentando un sistema de compra-venta entre la compañía y los productores, quienes reciben un pago de 1.30 dólares por caja de primera clase y 0.70 por la de segunda.

La Corporación Bananera del Pacífico, creada recientemente, controla en forma directa la producción de 200 hectáreas, y la comercializa a nivel internacional con la colaboración de la United Fruit, tal y como se verá más adelante.

En el cuadro 51 se pueden observar las relaciones que existían en 1975 entre la United Brands los productores asociados y la COBAPA.

#### 5. Otros aspectos de las relaciones entre las empresas transnacionales y los productores nacionales

##### a) Modalidades de compra-venta

Las relaciones contractuales entre los productores asociados y las compañías transnacionales presentan diferencias muy notables entre los países del Istmo, que se observan tanto en los precios que se establecen mediante contrato, como en los lugares donde se vende el producto.

En todos los países, a excepción de Costa Rica, que coloca el banano en los barcos, las compañías reciben la fruta en la planta empacadora, de manera que los productores costarricenses cubren directamente todos los costos a partir de la planta de empaque, y aunque se excluyen desde luego los costos indirectos del exportador se ven obligados a comprar la caja de cartón a las empresas exportadoras.

En Guatemala, Honduras y Panamá, la compañía exportadora asume los costos de los materiales de empaque, los de transporte y los de embarque.

El ingreso promedio real del productor<sup>5/</sup> por caja vendida, a nivel de los países en que existen productores asociados, es el siguiente:

<sup>5/</sup> El beneficio bruto de los productores vendría a ser del orden del 6%, si se analiza en función del precio medio de venta al por menor. (Véase Sistemas de comercialización y distribución del banano, op. cit., pág. 20.) Si se excluye el porcentaje que corresponde a las compañías transnacionales del valor fob total de las exportaciones, el beneficio bruto de los productores nacionales sería del 2% del precio de venta al por menor.

Cuadro 51

CENTROAMERICA: ALGUNAS CARACTERISTICAS DE LA OPERACION DE LA  
 UNITED BRANDS CO., 1975

| Area                            | United Brands Co. |        |                  |                       | COBAPA |
|---------------------------------|-------------------|--------|------------------|-----------------------|--------|
|                                 | Total             | Total  | Operación propia | Productores asociados |        |
| <b>Hectárea</b>                 | 13 337            | 13 187 | 9 980            | 3 207                 | 150    |
| <b>Porcentaje</b>               | 100.0             | 98.9   | 74.8             | 24.1                  | 1.1    |
| <b>Producción</b>               |                   |        |                  |                       |        |
| <b>Volumen</b>                  | 27 708            | 27 516 | 22 561           | 4 955                 | 192    |
| <b>Miles de cajas (%)</b>       | 100.0             | 99.3   | 81.4             | 17.9                  | 0.7    |
| <b>Exportación</b>              |                   |        |                  |                       |        |
| <b>Volumen (miles de cajas)</b> | 27 708            | 26 175 | 21 594           | 4 581                 | 1 533  |
| <b>Porcentaje</b>               | 100.0             | 94.5   | 78.0             | 16.5                  | 5.5    |
| <b>Rendimiento</b>              |                   |        |                  |                       |        |
| <b>Cajas/hectárea</b>           | 2 073             | 2 087  | 2 261            | 1 545                 | 1 280  |
| <b>Cajas racimo</b>             | 1.28              | 1.28   | 1.36             | 1.02                  | -      |

Fuente: Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB).

**INGRESO REAL POR CAJA DE  
 PRODUCTORES ASOCIADOS**

|            | <u>Dólares</u> |
|------------|----------------|
| Costa Rica | 1.54           |
| Guatemala  | 1.08           |
| Honduras   | 0.66           |
| Panamá     | 1.24           |

El costo de la caja de cartón alcanza los siguientes valores promedio:

|            | <u>Dólares</u> |
|------------|----------------|
| Costa Rica | 0.56           |
| Guatemala  | 0.58           |
| Honduras   | 0.51           |
| Panamá     | 0.60           |

Los costos directos e indirectos que asume el exportador son, en dólares, los siguientes:

|            | <u>Costos</u>   |                   |
|------------|-----------------|-------------------|
|            | <u>Directos</u> | <u>Indirectos</u> |
| Costa Rica | -               | 0.09              |
| Guatemala  | 0.37            | 0.05              |
| Honduras   | 0.79            | 0.15              |
| Panamá     | 0.36            | 0.02              |

Sumando el ingreso real de los productores asociados, el costo de la caja de cartón y los costos directos e indirectos cubiertos por el exportador, el costo promedio de exportación, sin impuestos, llegaría a:

|            | <u>Dólares</u> |
|------------|----------------|
| Costa Rica | 2.19           |
| Guatemala  | 2.08           |
| Honduras   | 2.11           |
| Panamá     | 2.22           |

En resumen, los productores asociados (excepto en el caso de Costa Rica) mantienen relaciones de dependencia con las compañías transnacionales tanto en la venta directa de la fruta, como en el suministro de materiales de empaque y en el empaque propiamente dicho.

/La dependencia

La dependencia de los productores asociados frente a las empresas transnacionales se basa por una parte, en aspectos legales emanados de las relaciones contractuales --como fijación de precios, determinación de las calidades, y capacidad de rechazo-- y, por otra, en la capacidad financiera, el control de los sistemas de comercialización y transporte y la eventual aplicación de medidas de coacción como suspensión indefinida de embarques de las compañías. Lo anterior pone de relieve la situación relativamente crítica de dependencia por la que atraviesan los países del Istmo Centroamericano. Pese a ello, éstos pudieron aplicar en los últimos dos años modificaciones significativas de política económica que fueron posibles, en parte, por el carácter estratégico de la zona para las transnacionales y por el contexto internacional en que esas medidas se forjaron.

b) Costo de exportación y ventajas comparativas

Para los años 1975-1976 los costos de exportación, sin incluir impuestos entre los países del Istmo (excluyendo Nicaragua, para el cual no se dispuso de información confiable), variaban entre 2.08 dólares por caja en Guatemala a 2.22 dólares por caja en Panamá; el costo de exportación con impuesto fluctuaba entre 2.48 dólares por caja para Guatemala a 2.64 dólares por caja para Costa Rica. Resulta interesante subrayar que en virtud de los aumentos al impuesto programados en Guatemala y Honduras --de no modificarse las situaciones actuales-- los costos de exportación en los países del Istmo (con excepción de Nicaragua) variarían en 1979 entre 2.60 y 2.65 dólares por caja. En consecuencia, las diferencias de costo a nivel fob entre países prácticamente se eliminarían.

El análisis de la formación estructural de los costos en cada uno de los países permite apreciar las ventajas comparativas que existen entre ellos.

/De acuerdo

De acuerdo con la información disponible al respecto, el costo de la mano de obra --elemento base en las fases de cultivo, cosecha y empaque y por esta razón factor decisivo en el costo total-- es más elevado en Panamá, siguiendo en orden descendente, Costa Rica, Guatemala y Honduras. (Véanse los cuadros 52 y 53.)

c) Niveles de productividad

Existe una marcada diferencia entre los niveles de productividad de los agricultores nacionales y las compañías transnacionales; el promedio de estas últimas es de 2 367 cajas por hectárea, y el de los productores independientes, de 1 784. Más notables son aún las diferencias que se observan entre los productores nacionales de los diversos países, ya que la productividad a nivel de compañías es más uniforme. En el caso de Honduras, la productividad de los agricultores nacionales, es más reducida debido a que, a consecuencia del comentado huracán, las plantaciones no están en plena producción. Cabe subrayar, en todo caso, que los niveles de productividad del Istmo son en promedio, por zonas, de los más elevados del mundo.

Los rendimientos entre los agricultores nacionales de cada país pueden apreciarse en el cuadro 54. En el caso de Honduras, el descenso en la productividad se explica, como ya se señaló, por el proceso actual de recuperación en los plantíos de Isletas. La menor productividad de los productores nacionales comparada con la de las empresas extranjeras puede atribuirse a diferencias en la utilización de técnicas productivas y de administración de los plantíos, y también a un proceso selectivo más rígido en el caso de los agricultores nacionales.

## Cuadro 52

**BANANO: RESUMEN DE LOS COSTOS DE EXPORTACION PARA LOS  
PAISES CENTROAMERICANOS, 1975-1976**

**(Dólares por caja)**

|            | Sin impuesto | Con impuesto |
|------------|--------------|--------------|
| Costa Rica | 2.19         | 2.64         |
| Guatemala  | 2.08         | 2.48         |
| Honduras   | 2.11         | 2.46         |
| Panamá     | 2.22         | 2.62         |

Fuente: Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB).

## Cuadro 53

**BANANO: FORMACION ESTRUCTURAL DE LOS COSTOS, 1975-1976**

**(Dólares por caja)**

|                              | Costa Rica  | Guatemala   | Honduras           | Panamá      |
|------------------------------|-------------|-------------|--------------------|-------------|
| <b>Total<sup>a/</sup></b>    | <b>2.19</b> | <b>2.08</b> | <b>2.11</b>        | <b>2.22</b> |
| Cultivo                      | 0.61        | 0.58        | 0.71 <sup>b/</sup> | 0.69        |
| Cosecha                      | 0.09        | 0.08        | 0.09               | 0.14        |
| Empaque                      | 0.77        | 0.78        | 0.73               | 0.84        |
| Caja                         | 0.56        | 0.58        | 0.52               | 0.60        |
| Otros gastos                 | 0.21        | 0.20        | 0.21               | 0.24        |
| Transporte                   | 0.17        | 0.14        | 0.11               | 0.03        |
| Embarque                     | 0.15        | 0.10        | 0.06               | 0.09        |
| Administración <sup>c/</sup> | 0.40        | 0.40        | 0.41               | 0.43        |

Fuente: Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB).

a/ Excluye el impuesto de exportación.

b/ Los gastos de cultivo son más altos debido a que los costos de riego son más elevados que en el resto de los países.

c/ Incluye todos los sobrecargos y gastos fijos no especificados en otras partidas e incluye las utilidades en los casos pertinentes.

Cuadro 54

**ISTMO CENTROAMERICANO: ESTIMACION DE LA PRODUCTIVIDAD EN  
 EL CULTIVO DEL BANANO**

(Cajas por hectárea)

|                          | Total        | Productores<br>nacionales | Empresas<br>exporta-<br>doras |
|--------------------------|--------------|---------------------------|-------------------------------|
| <b>Promedio regional</b> | <b>1 969</b> | <b>1 784</b>              | <b>2 367</b>                  |
| Costa Rica               | 2 231        | 2 017                     | 2 424                         |
| Guatemala                | 2 600        | 2 500                     | 2 632                         |
| Honduras                 | 2 056        | 1 320 <sup>a/</sup>       | 2 706                         |
| Nicaragua                | 1 478        | 1 478                     | ...                           |
| Panamá                   | 2 143        | 1 750 <sup>b/</sup>       | 2 300                         |

**Fuente:** Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB).

**a/** Incluye a la Empresa Asociativa de Campesinos de Isletas.

**b/** Incluye a la Corporación Bananera del Pacífico (COBAPA).

## 6. Participación de los productores nacionales en otras actividades

### a) Empaque, transporte interno y embarque

Desde el momento de la cosecha de la fruta hasta el embarque transcurren diversas etapas en cuya ejecución han empezado a participar y cada día más activamente los productores nacionales, ya sea en forma individual o a través de entidades gubernamentales. En este sentido destacan el empaque, el transporte interno y el embarque.

Por lo que se refiere al empaque, en Costa Rica y en Panamá los organismos nacionales intervienen en la administración de las labores correspondientes. En ambos casos las cajas y otros materiales son suministrados por las empresas transnacionales o sus subsidiarias, a través de convenios negociados directamente con el gobierno en el caso de Panamá, y con la ASBANA en el de Costa Rica.

Las empresas transnacionales han dejado de participar en la dirección y administración del transporte interno. La nacionalización de los ferrocarriles y la construcción de carreteras han determinado que esta actividad sea realizada por las empresas gubernamentales dueñas de los sistemas ferroviarios y por empresarios privados de autotransporte por carretera.

En Guatemala y Honduras, las empresas ferrocarrileras pertenecían a las compañías bananeras. Fueron nacionalizadas y bajo la administración de empresas estatales continúan transportando el banano con el sistema de tarifas contractuales que se establecen de diversas formas, según el país, aunque predomina el criterio de que el banano debe pagar el costo de la parte alícuota entre la capacidad real de transporte de los ferrocarriles y el volumen de fruta transportada. Diversas causas, entre las que se encuentra la capacidad no utilizada de las empresas que recorren zonas donde se dejó de sembrar banano, y prestan servicios de utilidad pública, ocasionan pérdidas financieras.

En Panamá las empresas transnacionales continúan operando el sistema que transporte el banano, pero en virtud del contrato firmado en 1976 se

/comprometen



comprometen a trasladar también el banano producido por los empresarios nacionales y a continuar otorgando servicios de utilidad pública.

En materia de embarque, el sector público ha realizado inversiones para la construcción y ampliación de puertos. Esta circunstancia y la nacionalización de todas las principales terminales de la región han determinado que los embarques se realicen actualmente por puertos que pertenecen a empresas gubernamentales. A diferencia de las empresas ferroviarias, las portuarias arrojan saldos positivos y los embarques de banano pagan las tarifas establecidas.

#### b) Comercialización

Los esfuerzos realizados en diversas oportunidades por empresarios para comercializar el banano fuera de la esfera de acción de las empresas transnacionales, no han dado los resultados que se esperaban. Algunos intentos se han suspendido después de haber incurrido en pérdidas financieras. En la actualidad solamente en Panamá opera una empresa nacional, la Corporación Bananera del Pacífico (COBAPA). Vende directamente a Yugoslavia cantidades reducidas de banano --1.5 millones de cajas en 1975-- bajo una modalidad en la cual participa una de las empresas transnacionales. COBAPA está realizando los envíos mensualmente, periodicidad que le permiten los servicios de transporte contratados, pero que no coincide con el mejor aprovechamiento de los plantíos administrados por la corporación. Se llegó a un acuerdo, por lo tanto, con la empresa extranjera por medio del cual ésta recibe el producto de los cortes periódicos que realiza la COBAPA en sus plantíos, y posteriormente le entrega la misma cantidad cuando la corporación se encuentra en posibilidad de realizar un embarque. Ello fue posible gracias, en parte, al contrato firmado entre las compañías bananeras y el gobierno, por el cual éstas se comprometen a entregar fruta para su comercialización a la empresa que designe el gobierno.

Otros intentos de comercialización, como el de Nicaragua, concluyeron en pérdidas financieras. Después de algunos conflictos sobre los precios entre la United Fruit y los productores independientes que estaban financiados y apoyados técnicamente por el Instituto de Fomento Nacional, el gobierno encomendó la comercialización del producto a esa institución.

El INFONAC afrontó desde un principio el problema de la escala de producción ya que la superficie cultivada --alrededor de 2 500 hectáreas-- resultaba insuficiente para lograr costos de transporte competitivos. Cabe señalar que la United Fruit solía completar los embarques con producción de otros países, pero el INFONAC no tenía la probabilidad de hacerlo así. Adicionalmente surgieron algunas limitaciones técnicas en el manejo del producto y la competencia de las transnacionales se agudizó en los mercados donde se colocaba la producción nicaragüense, por lo que los precios se redujeron a niveles inferiores a los costos. Después de dos años de pérdidas, el INFONAC entró en negociaciones con la Standard Fruit y le entregó la plantación bajo la modalidad señalada en las páginas precedentes.

En otro de los países centroamericanos la empresa dedicada a promover la producción en forma independiente estableció contactos con empresas comercializadoras de los Estados Unidos y del Canadá, pero las negociaciones no se concretaron, al no resolverse el problema del transporte marítimo, ya que ninguna de las partes aceptó hacerse cargo de esta etapa.

En resumen, la totalidad de la producción bananera del Istmo, salvo las pequeñas cantidades que vende la COBAPA, sigue siendo comercializada por las empresas transnacionales, con lo cual éstas obtienen los mayores ingresos que genera tal actividad.

## VIII. CAMBIOS RECIENTES EN LA POLÍTICA BANANERA DE LOS PAÍSES DEL ISTMO

### 1. Asociación de países productores

En los últimos años los países del Istmo Centroamericano participaron activamente en una serie de negociaciones con el fin de obtener una mayor participación en los beneficios que genera la actividad bananera, y dentro de este marco definieron medidas de políticas que están vigentes en la actualidad.

En octubre de 1972 se celebró en Guayaquil, Ecuador, la Segunda Conferencia Técnica sobre Producción de Bananos, con la asistencia de delegados de Colombia, Costa Rica y el Ecuador. En ella se dio atención a la búsqueda de alternativas tendientes al logro de una mayor participación de los países productores en la comercialización del banano, para lo cual se acordó invitar, en las sucesivas, a las repúblicas de Panamá, Honduras y Guatemala. Los organismos internacionales representados en esta reunión (FAO, UNCTAD y OEA) recomendaron a los países productores la puesta en práctica de medidas que tendieran a solucionar los diversos problemas que enfrentaba la industria y que la conducían a una situación de crisis con serias repercusiones para sus economías.

Durante 1973 se llevó a cabo, en San José, Costa Rica, una reunión a la que asistieron representantes de Costa Rica, el Ecuador, Honduras, Panamá, Guatemala y Colombia. En esa oportunidad se examinó la posibilidad de establecer un acuerdo de países exportadores de banano, con el fin de coordinar la política de precios.

A partir de 1974 se realizaron una serie de contactos directos a nivel de Jefes de Estado y de ministros. En la reunión ministerial, celebrada en Panamá del 5 al 8 de marzo de 1974, participaron Colombia, Costa Rica, el Ecuador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá. En ella se acordó:

"Aumentar los precios fob de exportación de bananos en un monto que oscilará entre uno y dos centavos y medio de dólar de los Estados Unidos de América, por libra de 454 gramos fob, y mejorar de esta manera los precios de la fruta en el mercado internacional. Dicho aumento se aplicará al banano destinado a los mercados tradicionales. Los países adoptarán las medidas de carácter interno a fin de poner en vigor el aumento a más tardar el 30 de abril de 1974.

/"Adoptar

"Adoptar las medidas y mecanismos que sean necesarios para contrarrestar cualquier efecto desfavorable que pudiera derivarse como resultado del nuevo nivel de precio en la participación de los países en los mercados tradicionales de la fruta. Cualquier medida que resulte en una limitación de las exportaciones deberá ser equitativa y sus efectos distribuirse entre los países participantes. Dichas medidas y mecanismos deberán ser adoptados a más tardar el 30 de abril de 1974.

"Crear una organización de países exportadores de banano, según las bases que se aprobaron en esta reunión. El Convenio Constitutivo de esta organización se suscribirá a más tardar el 31 de mayo de 1974. Y

"Realizar las gestiones conducentes a vincular el presente acuerdo a otros países exportadores de banano."

Estos acuerdos fueron el marco de referencia y el elemento contractual en base al cual los países pusieron en vigencia las modificaciones en las políticas de precios y las tarifas impositivas aplicables a las compañías transnacionales que operan en el área.

Tanto Nicaragua como el Ecuador plantearon posiciones diferentes al resto. El Ministro de Economía de Nicaragua señaló que: "su gobierno apoyaba todas estas medidas, pero que sin embargo, por ser su producción y exportación de banano la más baja de todos los países, Nicaragua no podía obligarse a mantener el cultivo y exportación del banano en los volúmenes actuales".

El Ministro del Ecuador, al presentarse la propuesta para fijar el impuesto, señaló que dada la estructura productiva de la industria del banano en su país --integrada por un gran número de pequeños y medianos productores-- y ante una eventual reducción de la demanda debida a los mayores precios, las transnacionales que monopolizan el mercado de la fruta exportarían de preferencia su propia producción, y el país tendría que asumir las pérdidas (económicas y sociales) derivadas de la falta de colocación de la producción de los agricultores nacionales. Finalmente, manifestó que para actuar de consuno con el resto de la región, su país estaba dispuesto a subir el precio de exportación del banano en 0.40 dólares por caja. La propuesta fue aceptada finalmente y se hizo extensiva a Colombia.

El Acuerdo de Panamá firmado en aquella oportunidad fue ratificado en una reunión de Jefes de Estado realizada el 14 de marzo de ese mismo año, en Tegucigalpa, a la cual asistieron también los Ministros de Economía de Nicaragua, Honduras, Costa Rica y Panamá.

/En la reunión

En la reunión se aprobó:

1. Ratificar lo convenido en Panamá;
2. Elevar el precio de exportación del banano en 0.25 dólares por libra de 450 gramos;
3. Hacer efectiva el alza de precios del banano a partir del 1 de abril de 1974;
4. Dejar en libertad a cada país de escoger el mecanismo más efectivo para elevar el precio, de acuerdo con su propia estructura administrativa y legal interna;
5. Acelerar la creación de la Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB) y proponer al Gobierno del Ecuador que el Acuerdo Constitutivo de la UPEB se firmara en la ciudad de Guayaquil, en el mes de abril de 1974, y
6. Autorizar a los ministros para que comuniquen a las empresas exportadoras de banano las decisiones adoptadas.

Resulta interesante anotar que dos de las compañías transnacionales que operan en la región manifestaron que comprendían la intención de los acuerdos y que, sin compartirla, estaban dispuestos a considerar los efectos que ese impuesto tendría sobre el valor de la fruta. La tercera, en cambio, rechazó terminantemente los razonamientos expuestos: adujo que los gobiernos no habían consultado a las compañías, y señaló que se ampararía en las leyes vigentes de los países productores de banano. Posteriormente, dicha compañía amenazó con suspender los embarques de banano de Honduras. Los países del Istmo adoptaron entonces una actitud solidaria, llegando incluso a impedir que esa compañía exportara banano desde Nicaragua y Costa Rica.

Tomando en cuenta la acción solidaria aludida el Ecuador se comprometió a cumplir el Acuerdo de Panamá mediante un aumento, como ya se señaló, de 0.40 dólares al precio de salida de la caja de 40 libras de banano, e indicó que impediría que la empresa transnacional en discordia realizase operaciones de un volumen mayor a lo acostumbrado, con objeto de evitar que recuperara el volumen de banano que se había negado a exportar desde Honduras.

**2. Creación de la Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB) y de la Comercializadora Multinacional de Banano, S. A. (COMUNBANA)**

A la Quinta Reunión de Países Latinoamericanos Exportadores de Banano, efectuada en la ciudad de Panamá los días 17 y 18 de septiembre de 1974, asistieron Ministros de Costa Rica, Colombia, Guatemala, Honduras y Panamá; la SIECA actuó como Secretaría Técnica y participaron en calidad de observadores representantes de Jamaica, México, República Dominicana y el Ecuador.<sup>1/</sup>

En esa oportunidad se procedió a la firma del Convenio Constitutivo que creó la UPEB.<sup>2/</sup> Sus rasgos más sobresalientes son:

"Artículo 1. Constituir la Unión de Países Exportadores de Banano, en adelante denominada UPEB, como una organización internacional de carácter intergubernamental y permanente.

"Artículo 2. Señala los objetivos fundamentales de la misma entre los cuales destacan: a) lograr y defender precios remunerativos de venta del banano producido y exportado por los países miembros; b) promover la adopción de políticas comunes y diseñar los mecanismos para su ejecución con el objeto de procurar una racional producción, exportación, transporte y comercialización y precios del banano; c) coordinar las acciones para ampliar los mercados y fomentar el consumo del banano; d) recomendar medidas para restablecer el equilibrio entre la demanda y la oferta de precios remunerativos; e) fomentar la cooperación técnica, el intercambio y la divulgación de nuevas tecnologías; f) estimular la industrialización del banano, así como la comercialización de sus productos y subproductos, y g) diseñar y promover la adopción de medidas que defiendan la participación de cada uno de los países miembros en el Mercado Internacional del Banano.

"Artículo 3. Son miembros de la UPEB los países suscriptores del presente instrumento que lo pongan en vigor de conformidad con las disposiciones contenidas en los artículos 37 y 38 de este Convenio.

"También podrán ser miembros cualesquiera otros Estados soberanos productores y exportadores de banano que manifiesten su interés en ingresar a la UPEB y se adhieran a este Convenio de acuerdo con las disposiciones pertinentes.

"Artículo 4. Organización. Son órganos de la UPEB: a) la Conferencia de Ministros (máxima autoridad); b) el Consejo (representantes del Gobierno); c) la Dirección Ejecutiva (de carácter permanente)."

- 1/ Los directivos de la Federación Internacional de Bananeros (FEDEINBANA) asistieron como invitados especiales; también los presidentes de los sindicatos obreros de las áreas bananeras de Panamá estuvieron presentes.
- 2/ Firmaron el Convenio Constitutivo Costa Rica, Colombia, Guatemala, Honduras y Panamá.

/El resto

El resto del acuerdo define las funciones de los diversos órganos de la UPEB. El Convenio tendrá una duración de 10 años contados a partir de la fecha de su entrada en vigor, que serán prorrogables por períodos iguales mediante decisión adoptada por la Conferencia de Ministros. Cualquier parte contratante podrá retirarse en el momento que así lo decida mediante notificación por escrito a la Cancillería del Gobierno de Panamá.

El Convenio fue sometido a ratificación en cada Estado contratante y entraría en vigor ocho días después de verificarse el depósito del cuarto instrumento de ratificación, para el resto de los países, en la fecha del depósito respectivo.

El Convenio entró en vigor el 23 de enero de 1976. La Dirección Ejecutiva estableció sus oficinas en la ciudad de Panamá; colabora en la actualidad con los gobiernos en la formulación de un Convenio Internacional del Banano, y está llevando a cabo una investigación en campos en campos específicos de la producción bananera como es el caso del desarrollo de nuevas variedades. Entre otras actividades, estableció la Comercializadora Multinacional de Banano (COMUNBANA), con objeto de que los países miembros de la UPEB participen en el manejo de la comercialización.

### 3. Medidas impositivas

Los impuestos se aplicaron dentro de los lineamientos de una política común, aunque con diversa intensidad y en momentos diferentes. Con ello se perseguía incrementar los beneficios fiscales derivados de la actividad bananera, y auxiliar a los productores nacionales independientes. Las negociaciones llevadas a cabo entre los gobiernos del Istmo y las compañías transnacionales se modificaron a lo largo del tiempo.

#### a) Costa Rica

En una primera fase se aplicaron las siguientes medidas:

1) En el mes de abril de 1974 se promulgaron las leyes 5515 y 5538, que establecían el impuesto de un dólar por caja exportada de 40 libras. El impuesto debía ser pagado por la compañía compradora, entendiéndose por tal la persona jurídica que adquiría el banano para exportarlo o vendía su

/propia

propia fruta en el exterior. El impuesto empezó a regir el 20 de abril de ese año y parte de esa recaudación se destinaba a auxiliar al productor agrícola nacional;

2) El 1 de mayo de 1974 se emitió el decreto 3720-H que establece que el impuesto de un dólar se pagará conforme al registro de exportaciones que llevarán en forma conjunta el Ministerio de Hacienda y el Banco Central, entidades que, además, recaudarán y fijarán la parte del impuesto que corresponda al productor;

3) El 4 de julio del mismo año se publicó el Decreto 3923-H, que introducía una modificación en el monto del impuesto y en la forma de cobrarlo; al momento del embarque se pagarán 0.25 dólares por caja y el saldo se liquidará posteriormente, según el promedio de los precios de venta del madurador.

Adicionalmente, se cobrará un impuesto equivalente al 50% de la diferencia entre 4.50 dólares por caja y el precio promedio anual resultante; este gravamen se liquidará trimestralmente, con lo cual el país obtendría un promedio aproximado de 60 centavos de dólar por caja exportada;

4) Las medidas anteriores se complementarán estableciendo un fondo de auxilio económico para los productores nacionales de banano, que habrá de financiarse con las recaudaciones provenientes del impuesto. Este fondo será administrado por la Asociación Bananera Nacional, S. A. (ASBANA), según se dispone en los decretos 4056-MEIC y 4057-H.

El auxilio financiero se otorgaría sobre las siguientes bases:

1) Se garantizaría un precio mínimo nacional, que se fijó en 1.98 dólares por caja de 40 libras; a partir del 20 de abril de 1974 se otorgaría una suma que eleve el ingreso actual de cada productor a 1.98 dólares por caja; tal apoyo lo recibirían exclusivamente las empresas nacionales que no estuvieran administradas por las transnacionales y en las cuales estas últimas no tuvieran mayoría; además, los propietarios debían ser costarricenses y residir en el país. Las sumas otorgadas por caja fluctuarían entre 0.28 y 0.35 centavos de dólar, dependiendo del precio que pagaban las diversas compañías transnacionales,<sup>3/</sup> y

<sup>3/</sup> A productores que venden a: COBAL (Afrikanische) 0.28, BANDECO (Del Monte) 0.35, y United Brands, 0.33.



2) El Fisco recibiría la diferencia entre el auxilio financiero otorgado y la recaudación efectiva.

b) Guatemala

Las condiciones políticas internas y las acciones desarrolladas por la empresa Del Monte, impidieron por un tiempo que Guatemala pusiera en vigencia los acuerdos de Panamá. A partir de 1974 se inician las negociaciones entre el gobierno y esa compañía, que culminaron, en el mes de diciembre del año 1975, con la promulgación del decreto 83-75. Por medio de éste se fijaron los impuestos que habrían de regir de 1975 a 1977, y que se incrementaron de 0.35 centavos de dólar por caja a 0.45 centavos.

c) Honduras

Las primeras medidas adoptadas por el gobierno se orientaron al establecimiento de impuestos a la exportación del banano.

1) El 18 de abril de 1974 se emitió el decreto 122, que establecía un impuesto a la exportación del banano, cuya tasa oscilaría entre dos y cinco centavos de dólar por libra, aplicable a las exportaciones destinadas a los mercados tradicionales;

2) Se señalaba, además, que los recursos provenientes del impuesto a la exportación del banano se destinarían exclusivamente al financiamiento del Plan Nacional de Desarrollo, así como a satisfacer necesidades que fuesen catalogadas como de extraordinaria importancia y prioridad para la economía nacional, creándose para estos efectos el "Fondo Nacional de Desarrollo", el cual sería administrado por el Jefe del Estado, en Consejo de Ministros, conforme al Estatuto que al efecto se emita, y

3) Entre abril y agosto de ese mismo año, se produjeron una serie de reacciones por parte de las compañías --a las que se alude posteriormente-- que indujeron al gobierno a derogar el decreto 122 y promulgar el 143 (23 de agosto de 1974), que establece un nuevo gravamen sobre las exportaciones del banano, de acuerdo al siguiente calendario:

Un centavo y cuarto de lempira (0.00625 dólares) por libra a partir del 23 de agosto de 1974;

Un centavo y medio de lempira (0.0075 dólares) por libra a partir del 1 de enero de 1975;

Un centavo y tres cuartos de lempira (0.00875 dólares) por libra a partir de enero de 1976;

Dos centavos de lempira (0.01 dólares) por libra a partir del 1 de enero de 1977;

Dos centavos y medio de lempira (0.0125 dólares) por libra a partir del 1 de enero de 1979.

Al igual que el impuesto anterior, los fondos se destinarían exclusivamente al financiamiento del Plan Nacional de Desarrollo, a través del Fondo Nacional de Desarrollo.

d) Panamá

Como en la mayoría de los países del Istmo, el gravamen a la exportación de banano era muy reducido. Según artículo 585 del Código Fiscal, vigente para el período 1957 al 31 de marzo de 1974, se gravaba con 0.02 dólares la exportación de banano en racimo.

1) El 27 de marzo de 1974 se dictó la ley número 30, estableciendo un impuesto de 0.025 dólares por cada libra de guineo o banano exportado, que comenzó a regir a partir del 1 de abril de 1974, y

2) Cabe destacar que hasta un 50% de lo recaudado por concepto de las exportaciones de los productores nacionales se podría otorgar a esos agricultores como subsidios para:

- Aumentar salarios a los trabajadores dedicados a la actividad bananera;
- Cancelar los adeudos con la Caja del Seguro Social;
- Amortizar los créditos obtenidos para la actividad bananera, y
- Mejorar y mantener las fincas bananeras en condiciones tales que les permitan obtener un óptimo rendimiento.

4. Reacciones de las empresas y situación impositiva al final de las negociaciones

Cada uno de los países del Istmo Centroamericano que incrementó la tasa impositiva tuvo que enfrentarse a las reacciones de las empresas transnacionales que llegaron incluso en algunos casos a suspender las exportaciones.

Entre las medidas de represalia se cuenta, por ejemplo, la decisión de la Asociación Internacional de Estibadores de los Estados Unidos,

/afiliada

afiliada a la AFL/CIO, de boicotear a todos los productos costarricenses que entraran al país y extender esa medida a otros países productores que actuaran en igual forma.

En Honduras, la Standard Fruit Co. suspendió inicialmente los embarques y posteriormente los limitó a uno por semana por un período de dos meses. En Panamá, la Chiriquí Land Co., subsidiaria de la United Brands Co., adoptó una posición similar, que culminó posteriormente con la celebración del contrato de compra-venta de tierras en favor del gobierno, aludido anteriormente.

Esas acciones repercutieron en el volumen exportado por los países. Las ventas externas de Panamá y Costa Rica se redujeron entre 1973 y 1974 en un 20% y en 5%, respectivamente (de 29.5 a 23.6 millones de cajas en Panamá y de 56 a 53 millones en Costa Rica). La contracción fue más drástica en Honduras, al pasar de 45.4 a 35.7 millones de cajas, pero aquí influyeron también los efectos del huracán Fifi (1974).

El hecho de que la producción de esos tres países represente un porcentaje importante de las colocaciones en los Estados Unidos --un 77% de las importaciones provienen del Istmo-- unido a la imposibilidad de sustituir a corto plazo estos abastecimientos con producción de otros países, por la actitud solidaria de otros gobiernos no centroamericanos, permitió negociar un nivel de impuesto que, si bien fue inferior al decretado inicialmente, logró incrementar sustancialmente el ingreso de los gobiernos por este concepto (Véase el cuadro 55.)

A pesar de haberse reducido las tasas impositivas establecidas originalmente, el rendimiento de los impuestos ha sido significativo para los países del área. Conviene recordar que durante 1973 se recaudó, por concepto de pago de impuesto de exportación de bananos, una suma cercana a los dos millones de dólares, mientras en 1975 y 1976 se percibieron 41 y 53 millones de dólares, respectivamente, lo que significó para este último año un incremento adicional de 17.7%, sobre el valor fob de las exportaciones de banano. (Véase el cuadro 56.)

Cuadro 55

**ISTMO CENTROAMERICANO: FECHA DE ESTABLECIMIENTO, VIGENCIA Y MONTO  
DEL IMPUESTO A LA EXPORTACION DEL BANANO**

**(Dólares por caja)**

|                   | <b>Año de vigencia</b> | <b>Impuesto</b> | <b>Fecha de emisión, ley o decreto</b>                       |
|-------------------|------------------------|-----------------|--|
| <b>Costa Rica</b> | 1974                   | 0,25            | Ley 5515 del 20 de abril, decreto 3720-H del 1 de mayo, 1974 |
|                   | 1975                   | 0,45            | Decreto 4780-H del 26 de mayo                                |
| <b>Guatemala</b>  | 1975                   | 0,35            | Establecido en noviembre de 1975                             |
|                   | 1976                   | 0,40            |  |
|                   | 1977                   | 0,45            | Decreto número 83-75 del 26 de noviembre de 1975             |
|                   | 1978                   | 0,50            |  |
| <b>Honduras</b>   | 1974                   | 0,25            | Establecido en agosto de 1974                                |
|                   | 1975                   | 0,30            |  |
|                   | 1976                   | 0,35            | Decreto número 143, del 23 de agosto de 1974                 |
|                   | 1977                   | 0,40            |  |
|                   | 1978                   | 0,45            |  |
|                   | 1979                   | 0,50            |  |
| <b>Panamá</b>     | 1974 hasta marzo 1976  | 0,35            | Establecido en septiembre de 1974                            |
|                   | 1 de abril de 1976     | 0,40            | Confirmado por ley número 5 de enero 7 de 1976               |

**Fuente:** Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB).

Cuadro 56

**BANANO: ESTIMACION DE LOS INGRESOS PERCIBIDOS POR LOS GOBIERNOS DE  
LOS PAISES MIEMBROS DE LA UPEB POR CONCEPTO DEL IMPUESTO  
DE EXPORTACION, 1975 Y 1976**

|              | 1975                           |                                      |                                   | 1976                           |                                      |                                   |
|--------------|--------------------------------|--------------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------|--------------------------------------|-----------------------------------|
|              | Impuesto<br>(dólares/<br>caja) | Exportaciones<br>(miles de<br>cajas) | Ingresos<br>(miles de<br>dólares) | Impuesto<br>(dólares/<br>caja) | Exportaciones<br>(miles de<br>cajas) | Ingresos<br>(miles de<br>dólares) |
| <b>Total</b> | -                              | <b>135 692</b>                       | <b>41 061</b>                     | -                              | 156 900                              | 53 540                            |
| Colombia     | -                              | 21 000                               | -                                 | -                              | 25 000                               | -                                 |
| Costa Rica   | 0.45                           | 55 341                               | 24 903                            | 0.45                           | 56 000                               | 25 200                            |
| Guatemala    | 0.35                           | 11 200                               | 327 <sup>a/</sup>                 | 0.40                           | 13 000                               | 5 200                             |
| Honduras     | 0.30                           | 20 443                               | 6 133                             | 0.35                           | 32 900                               | 11 515                            |
| Panamá       | 0.35                           | 27 708                               | 9 698                             | 0.35/0.40 <sup>b/</sup>        | 30 000                               | 11 625                            |

**Fuente:** Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB).

**a/** La vigencia del impuesto fue a partir de noviembre de 1975.

**b/** La tasa del impuesto subió a 40 centavos a partir del 1 de abril de 1976.

IX. PERSPECTIVAS Y POSIBLES MEDIDAS HACIA UNA MAYOR PARTICIPACION  
DEL ISTMO CENTROAMERICANO EN EL VALOR AGREGADO  
POR LA ACTIVIDAD BANANERA

Los esfuerzos conjuntos realizados a través de la Unión de Países Exportadores de Banano abren nuevas perspectivas para la región en la búsqueda de mayores beneficios derivados de la actividad bananera. A continuación se analizan algunas opciones para ampliar el proceso de participación de los países exportadores tanto en la producción como en la comercialización aunque, según se verá más adelante, los resultados serían más favorables y se obtendrían en un plazo menor si las acciones se concentraran en esta última.

En todo caso, sería recomendable articular las nuevas inversiones en la etapa productiva, con las que sería necesario realizar en la fase de distribución. Paralelamente se deberían instrumentar medidas de carácter institucional en apoyo de la actividad bananera en general.

1. Acciones en la etapa productiva

En el capítulo anterior se aludió al creciente grado de participación que los agricultores nacionales y las empresas establecidas por los gobiernos en Honduras, Costa Rica y Panamá han venido adquiriendo en la producción de esos países y consecuentemente en la de todo el Istmo Centroamericano. Una mejor utilización de los recursos administrativos y técnicos de cada país permitiría avanzar en esa dirección, sobre todo a medida que se vayan superando los problemas que se derivan de las relaciones contractuales vigentes con las compañías.

En efecto, los países difícilmente podrían satisfacer a corto plazo los requerimientos de organización y administración que demandaría una producción realizada totalmente por empresarios agrícolas nacionales y menos podrían hacerlo si persisten las actuales relaciones de hegemonía de las empresas que determinan los precios que reciben los agricultores locales por el banano. Esta es una de las razones por las que los empresarios agrícolas nacionales con capacidad técnica y financiera prefieren dedicarse

a otros cultivos en donde puedan participar más activamente en los mercados y obtener así márgenes de utilidad razonables. Por otra parte, existen agricultores cuyas tierras son de vocación bananera, pero las dedican a otros cultivos menos rentables, ya sea porque los riesgos y los requerimientos financieros son menores, porque las técnicas son más sencillas o porque no llegan a celebrar acuerdos con las empresas bananeras.

Se explica así, en alguna medida, el tipo de relaciones que mantienen actualmente los agricultores bananeros con las empresas transnacionales. En la mayoría de los casos el empresario agrícola de la región participa casi exclusivamente con la tierra que posee, y toda la inversión y el riesgo --con ello la organización y administración-- corre a cargo de la empresa comercializadora. Sólo en ocasiones, y con alcance muy limitado, el agricultor interviene en la administración, como en el caso de las cooperativas de Honduras que trabajan con créditos del Banco Nacional de Fomento y avales del Instituto Nacional Agrario.

Por todo lo anterior, cualquier decisión que los países tomaran para incrementar la participación nacional en la etapa productiva de la actividad, tendría que contar con el apoyo institucional y financiero del sector público, a través de las asociaciones o corporaciones nacionales ya establecidas por los gobiernos. Para ello, a su vez, sería necesario que se realizaran cambios que permitieran al gobierno recuperar en mayor medida las tierras arrendadas a las compañías para dar acceso a ella a los empresarios nacionales, lo que ya se ha venido haciendo en Costa Rica y Honduras mediante grupos de campesinos asociados. Pero aún así, deberían ponderarse adecuadamente las acciones que habrían de realizarse así como los posibles efectos de una participación local más amplia o total en la producción bananera, que en todo caso debería ir acompañada de medidas complementarias en el proceso de comercialización.

Como se precisarían recursos financieros considerables para ampliar la participación nacional en la etapa productiva, convendría examinar si esos recursos no serían más redituables en otras etapas de la actividad bananera. En el caso de Honduras, por ejemplo, COHBANA obtuvo un préstamo

de 10 millones de dólares para promover la recuperación de 3 500 hectáreas en la zona de Isletas, lo que implica un costo de 2 850 dólares por hectárea. Suponiendo que se mantuviera ese costo --de suyo bajo por tratarse sólo de recuperación, comparado con la cifra de 5 000 dólares de inversión por hectárea que señalan otras fuentes-- sería necesario disponer de 85 millones de dólares adicionales para hacerse cargo del total de las 35 000 hectáreas de banano que se cultivan en el país. Según se observará más adelante, con menores recursos financieros se podrían obtener rendimientos más altos en la etapa de comercialización.

Habría que tomar en cuenta, además, los cambios que tendrían que operarse en las relaciones entre las sociedades nacionales y las empresas transnacionales, al tener los países el control total o mayoritario de la producción. No hay que perder de vista que actualmente la producción se encuentra en manos de un bloque integrado por tres empresas que poseen experiencia y alta capacidad técnica y financiera, operan en un mercado de oligopsonio y cuentan con amplias posibilidades para uniformar criterios y establecer características monopsonicas.

Aun cuando los productores podrían también coordinarse y establecer acciones conjuntas, las perspectivas son menores porque se trataría de un alto número de productores independientes, de los cuales una parte ejercería presión sobre las decisiones en caso de peligro aparente o real de fracaso en las negociaciones respectivas. En este sentido, no debe descartarse la posibilidad de que se repitan situaciones en las cuales los agricultores respalden a las transnacionales por las ventajas que en determinados aspectos obtendrían de la operación de sistemas ya establecidos.

De no lograrse un avance significativo en el volumen y modalidades de la participación nacional o regional en los procesos de colocación de la fruta en los mercados externos, lo más probable sería que los precios se fijarían en un nivel apenas superior al costo promedio de producción, con los consiguientes resultados negativos para los agricultores que por diversas razones trabajan a costos unitarios superiores a dicho promedio. La participación nacional en los beneficios de la actividad bananera se

/mantendría



mantendría pues en niveles similares a los presentes, a pesar de los esfuerzos técnicos, administrativos y financieros que se realizasen.

Una estrategia que entrañaría menores riesgos, sería la de formular medidas para aumentar la participación nacional en los aspectos productivos en aquellos países donde ésta es muy limitada en la actualidad, o donde simplemente no existe, o en los que los resultados de los esfuerzos nacionales no están supeditados a que se alcance un mayor control en las etapas post-productivas. No es posible determinar en esta oportunidad el grado óptimo de la participación nacional que cabría aspirar en esta etapa, pero éste debe estar en relación, sin duda, con la escala económica que permita una distribución eficiente, cuando se decida entrar de lleno en esa etapa de la actividad bananera. Al respecto, mientras en Honduras existe un control efectivo sobre 3 800 hectáreas, en Panamá se llega apenas a las 1 000 hectáreas; en Costa Rica, en cambio, aunque la entidad gubernamental participa en los aspectos productivos, no ha ejercido ninguna influencia sobre el destino de las ventas.

En otros términos, debe propugnarse por ampliar la participación nacional en la etapa productiva hasta una magnitud que permita asegurar, por una parte, que la empresa multinacional que se encargase de comercializar el banano dispusiera de volúmenes adecuados de producción y, por otra, que los países participen en el suministro regular del producto a la mencionada empresa.

Otra tarea de gran importancia consistiría en coordinar acciones con el propósito de mejorar la productividad de los agricultores independientes y evitar su rezago con respecto a las empresas en aspectos técnicos, tanto agrícolas como de empaque y de transporte interno. Cabe señalar que el esfuerzo coordinado de los países a través de la UPEB facilitaría la ejecución de proyectos con esta finalidad; algunos de ellos ya están siendo programados por la secretaría de la UPEB y abarcan aspectos tales como: técnicas de habilitación de tierras, de irrigación y de cultivos y cosechas; control de calidad y empaque; transporte interno y embarques; promoción de nuevas variedades, y fertilización y control de plagas.

## 2. Acciones en la etapa de comercialización

La participación de los países en la comercialización del banano mejoraría las posibilidades para proteger los intereses de los productores nacionales, obtener mayores beneficios de la actividad y alcanzar una mejor posición negociadora frente a las empresas bananeras.

En tal sentido se podrían organizar sistemas de distribución independientes que intervinieran en la colocación en los mercados externos de la producción de las empresas nacionales y de los agricultores independientes. Además, los productores nacionales recibirían precios más adecuados que los que actualmente reciben, con lo que podría incentivarse la introducción de prácticas agrícolas más avanzadas. Por otro lado, en ocasiones los agricultores nacionales han expresado temor respecto a que una elevación de los impuestos pudiera afectar el monto total de las exportaciones en virtud de nuevas represalias que pudieran tomar las compañías. Esto se debe a la fuerza oligopsonica de las compañías bananeras lo cual pudiera atenuarse con el establecimiento de un sistema de comercialización que compita con ellas y pague mejores precios a los productores independientes. De esta manera se apoyarían en forma efectiva las decisiones gubernamentales, ya que se podrían atenuar los efectos de las reacciones adversas de las empresas transnacionales.

La situación actual, en la que los productores asociados a las transnacionales están controlados por éstas, dificulta la negociación de los precios. En consecuencia, una eventual medida a este respecto sólo se podría aplicar a los productores que de una u otra forma están relacionados con las empresas gubernamentales. Así, las empresas asociativas, que manejan 3 500 hectáreas en Honduras tendrían todas las posibilidades de participar, así como los productores costarricenses a través de la Asociación Bananera Nacional (ASBANA). En Panamá, la Confederación Bananera del Pacífico (COBAPA) ya dispone de producción y, además, la ley obliga a la United Brands Co., y a sus subsidiarias a vender fruta a las empresas que el gobierno les indique. Lógicamente, al establecerse oficialmente un precio más remunerativo para los productores nacionales, las empresas transnacionales asociadas a algunas de ellas reaccionarían en la misma dirección.

/Por lo que

Por lo que concierne a una mayor participación en los beneficios que produce la actividad, ya se indicó que del excedente generado le corresponde al productor sólo un 10% y el resto lo absorben los agentes encargados de la distribución; así, cuando el costo fob era de 2.64 dólares, el precio al consumidor en los Estados Unidos llegaba a 9.74 dólares. Es decir, el 27% del precio final le correspondía al país de origen (comprende producción, transporte, empaque y embarque), y el 73% restante a la distribución externa. Por esta razón, de realizarse inversiones significativas en la actividad bananera, pareciera que éstas tendrían un efecto mayor en términos de generación de ingresos y de valor agregado si se llevaran a cabo en la etapa de comercialización.

¿Cuál sería el grado de participación y las modalidades de la misma que convendría a los países productores en la etapa de comercialización del banano? Debe tenerse en cuenta que después de embarcado el producto se realiza una serie de actividades que se inician con el transporte marítimo, continúan con el proceso de importación, luego el de maduración y, finalmente, el producto llega al agente minorista que lo vende. Cada una de ellas la llevan a cabo de manera integrada las empresas transnacionales, pero éstas también recurren a servicios de otras empresas. Existen, además, maduradores independientes que distribuyen al minorista la fruta adquirida de las transnacionales y de cadenas de distribución --supermercados-- que compran directamente a cualquiera de las tres grandes empresas transnacionales.

Los países del Istmo han realizado sin mucho éxito esfuerzos por distribuir directamente el fruto, estableciendo contactos con maduradores que distribuyen a minoristas. En una ocasión se iniciaron negociaciones con cadenas de supermercados sin llegarse a un acuerdo por no haberse podido solucionar adecuadamente el problema de transporte entre el país productor y el de destino.

El que no se hayan logrado resultados positivos, no descarta la posibilidad real de que los países centroamericanos participen en la comercialización, pero para ello es requisito indispensable que cambien radicalmente las condiciones que dificultan su acceso a los mercados.

Especial relevancia tienen en este aspecto las etapas del transporte marítimo y los trámites de importación para colocar el producto entre maduradores, mayoristas y detallistas.

Una mayor participación en estas fases elevaría naturalmente los ingresos y el valor agregado que obtiene la región por esta actividad, aunque ese aumento no sería demasiado significativo porque el madurador y el detallista, tal y como se comentó, reciben el 50% o más del precio del producto al público. Pero las posibilidades de participar en esas dos últimas actividades son remotas debido a las magnitudes de la inversión requerida, al control del mercado interno por parte de las distribuidoras y, en general, a lo que significa competir eficientemente en países desarrollados con técnicas de mercado altamente sofisticadas.

El avance en el proceso de participación de las actividades bananeras sugerido --que abarca desde la producción, el empaque, transporte interno hasta el puerto y el transporte marítimo, los trámites de importación y la colocación del producto-- es una tarea compleja que precisa de esfuerzos técnicos y administrativos considerables, y de la asignación de recursos financieros probablemente muy superiores a los que los países de la región destinan a otros proyectos nacionales conjuntos.

Existe, desde otro ángulo, la posibilidad de vender la fruta en los mercados no tradicionales, especialmente en aquellos países con alto nivel de ingreso que se caracterizan por su bajo consumo de banano, como es el caso de los países socialistas. Para promover las ventas en esos mercados habría que realizar un gran esfuerzo con el fin de negociar un incremento del consumo así como de adoptar modalidades comerciales y de pagos que propicien un mayor volumen de intercambio. Paralelamente habrá que adoptar las medidas necesarias para asegurar un flujo suficiente y continuo del fruto y para crear las técnicas de mercadeo y obtener los recursos financieros que permitan cumplir con los requerimientos de esos nuevos mercados. Pero mientras no se logre negociar con los países socialistas --ya sea directamente o en los foros internacionales-- un aumento sustancial de sus compras y prevalezcan en esos países los exiguos niveles del consumo por habitante (en la actualidad sus compras no superan en

conjunto a los cinco millones de cajas anuales) resultaría infructuoso realizar esfuerzos adicionales a los que ya se llevan a cabo actualmente en el Istmo. En efecto, la Confederación Bananera del Pacífico (COBAPA) exporta 1.5 millones de cajas, o sea el 30% de las importaciones totales de esos países. Por lo tanto, sería poco significativo que los países del Istmo o los miembros de la Unión de Exportadores de Banano (UPEB) lograsen abastecer una proporción mayor o la totalidad de ese magro mercado.

Como ya se señaló, en caso de lograrse un aumento sustancial en las compras y en el consumo de esos países, tendrían que crearse en la región las condiciones que le permitieran hacer frente a tal demanda. En esa tarea tendría un papel muy importante que cumplir la Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB) como mecanismo de coordinación de las acciones nacionales y de negociación con los posibles compradores, para establecer condiciones favorables para el transporte de la fruta. La recolección del producto y su traslado a los mercados consumidores le correspondería a COMUNBANA, empresa que tendría que ampliar su capital para que estuviera en condiciones de establecer las instalaciones de recolección de la fruta y de transporte adecuados a esos nuevos mercados y volúmenes.

No se mencionan las inversiones que se necesitarían para llevar el producto al consumidor final dado que en los países socialistas este aspecto correría a cargo del sistema de distribución centralizado que opera en ellos.

Sin descartar la posibilidad de que se podría obtener moneda convertible por las entregas de banano, sería necesario prever que tal vez los pagos se efectuarían a base de trueque. Sería ventajoso en este caso que las negociaciones tuvieran un alcance regional, ya que de esta manera las posibilidades de colocar en los diferentes países los productos originados en este intercambio serían mayores o, en su defecto, se podrían vender a terceros países. La modalidad de acuerdos de compensación significaría, en cualquier caso, mayores requerimientos financieros para obtener la liquidez necesaria y poder pagar a los agricultores en el momento de la entrega del producto o en un plazo menor que el necesario para liquidar los bienes adquiridos en trueque.

/Volviendo

Volviendo al caso de la participación de los países del Istmo en el abastecimiento de los mercados tradicionales, se estima que los principales esfuerzos tendrían que orientarse, por una parte, a establecer contactos con empresarios idóneos --maduradores mayoristas y cadenas de minoristas-- que estuvieren dispuestos a participar conjuntamente con los empresarios centroamericanos en el establecimiento de los sistemas de venta y, por la otra, a realizar las inversiones que permitan alcanzar el grado de eficiencia necesario para trasladar y tramitar la importación del producto. Finalmente, cabría crear la capacidad necesaria para afrontar un eventual recrudecimiento de la competencia a que sería sometida la entidad regional por parte de las empresas ya existentes en el mercado. Una alternativa a esta situación sería buscar una modalidad de asociación con las empresas transnacionales en determinadas etapas de la comercialización.

Por lo que concierne al aspecto mencionado en primer término, la experiencia referida anteriormente permite prever las posibilidades de encontrar maduradores, mayoristas y cadenas de distribución que puedan servir de intermediarios a la producción comercializable, sobre todo si ésta proviniese de una organización regional que satisficiera las escalas económicas necesarias. Las fórmulas bajo las cuales se realizarían estas transacciones serían objeto de negociación para llegar a acuerdos sobre diversos aspectos, tales como calidades, periodicidad, y lugar de las entregas y costo de algunos servicios (como los de maduración y almacenaje); por lo general, el precio que recibiría el exportador por su producto fluctuaría de acuerdo con la situación diaria del mercado.

Ese precio lo determinarían lógicamente la oferta y la demanda y el grado de competencia que exista entre los abastecedores, el cual se agudizaría al enfrentarse las empresas transnacionales con la entidad centroamericana que participe en ese mercado, a la que seguramente tratarían de eliminar. Se cuenta al respecto con la experiencia de varios empresarios centroamericanos que han tratado de participar en esos mercados, si bien en escala modesta, y que no han podido prosperar.

/En dichos

En dichos casos los nuevos vendedores han establecido tratos comerciales con un corredor de algún centro de distribución --Miami, Nueva Orleans o Los Angeles-- a base de embarques periódicos. Pero al momento de llegar éstos, se han encontrado con un mercado saturado por las empresas transnacionales las que, al operar en escala mundial, pueden compensar las eventuales pérdidas en que incurran en un mercado con las utilidades que obtienen en los demás centros de distribución.

Aunque las leyes antimonopolio de los Estados Unidos podrían impedir situaciones como la planteada, el trámite legal respectivo requiere de tiempo y recursos muchas veces superiores a los que podría afrontar una empresa con un capital modesto. Pero, ante un competidor con recursos suficientes que pudiera abastecer al mismo tiempo diversos puertos de entrada, las empresas transnacionales no estarían, probablemente, dispuestas a absorber pérdidas simultáneas por períodos prolongados, en todos o en varios centros de distribución.

En consecuencia, si los países del Istmo o miembros de la Unión de Exportadores de Banano (UPEB) decidieran competir con las empresas transnacionales en los mercados tradicionales, tendrían que disponer necesariamente de recursos financieros y administrativos suficientes para llevar la producción regional alternativamente a diversos centros de distribución. Se necesitaría, por ejemplo, contar con una flota de barcos que llegara a los principales puertos de destino con la periodicidad que demandaran los distribuidores. En el supuesto de embarques quincenales a las principales terminales de los Estados Unidos (Nueva York, Miami, Houston o Nueva Orleans, en el Atlántico y Los Angeles y San Francisco en el Pacífico), sería preciso disponer de una flota de cinco o seis barcos frigoríficos con una capacidad promedio de 2 000 toneladas netas cada uno y que movilizarían entre 240 000 y 288 000 toneladas, es decir, entre 12 y 14 millones de cajas anuales.

Se podría, a su vez, recurrir a los servicios de una flota con ese número de barcos. Aquí surgen varias alternativas: a) negociar con las líneas establecidas los itinerarios, las condiciones técnicas y las tarifas convenientes al transporte de la fruta; b) organizar dicha flota a nivel

regional a través de la COMUNBANA, ya sea arrendando a plazo fijo o comprando barcos nuevos o usados; y c) combinar las dos alternativas anteriores, utilizando los servicios de las navieras en donde éstas ofrezcan el transporte en condiciones económicas y organizándolos con recursos propios en los otros lugares.

En el supuesto de que los barcos se adquirieran, se necesitarían entre 15 y 25 millones de dólares, dependiendo de que éstos fueran nuevos o usados. Adicionalmente, sería preciso contar con un capital de trabajo para un período de dos o tres meses, con el fin de pagar la fruta a los agricultores y financiar el empaque y el transporte. Se estima --única-mente para presentar un orden de magnitud-- que los requerimientos de capital de trabajo no serían inferiores a los 10 millones de dólares. A estas cantidades habría que agregar las sumas necesarias para comercializar la fruta en los mercados europeos, ya que éstos cálculos sólo se refieren a los Estados Unidos.

Además de la posibilidad de actuar en forma independiente y en franca competencia con las empresas transnacionales, se podría analizar la modalidad comentada de negociar con ellas la participación conjunta en el transporte de la fruta o en otras etapas de la comercialización. Esto significaría un avance lógico de la tendencia hacia una mayor participación de los países registrada en esta actividad en los últimos años. Como antecedente de la viabilidad de determinadas alternativas de asociación, pueden señalarse los acuerdos logrados entre el Gobierno de Panamá y la empresa respectiva, y las conversaciones sostenidas entre una de las empresas transnacionales con personeros centroamericanos para trasladar parte de las acciones de esa compañía a los gobiernos o empresarios regionales.

En el caso de asociación en materia de transporte, habría que dejar establecido el derecho de los países del Istmo a negociar directamente con los distribuidores y mayoristas de los mercados finales aquella parte de la producción bananera realizada por empresas nacionales. Ello conllevaría a la formación de una entidad independiente para transportar esta parte de la producción, la cual, desde el punto de vista administrativo debería quedar vinculada de alguna manera al sistema general que

/realiza



realiza actualmente el transporte de la producción de las compañías transnacionales.

### 3. Medidas de carácter institucional

Adicionalmente a las medidas para ampliar la participación de los países productores en los beneficios económicos de la actividad bananera habría que formular otras de carácter institucional que contribuyan al éxito de las primeras. Se trataría básicamente de coordinar y regular, a través de mecanismos específicos, el volumen de exportaciones que realice el conjunto o cada uno de los países exportadores. Se requerirá al respecto celebrar un convenio internacional en el cual participarían tanto los países exportadores como los países importadores.

Por tratarse de un producto perecible, se deben buscar modalidades diferentes a las que rigen en otros convenios internacionales para otros productos como por ejemplo el café. En este sentido, parecería factible organizar las colocaciones mediante un sistema similar al que rige las relaciones comerciales de la carne entre los Estados Unidos y los países abastecedores de este producto. Cada país exportador fijaría, independientemente o en conjunto, previa negociación con las autoridades de la Unión Americana, las cantidades anuales a exportarse. (En el caso de la carne éstas se asignan en forma de cuota a cada país, el cual la distribuye entre las empacadoras ubicadas en su territorio).

Un arreglo similar en el caso del banano significaría que los países importadores podrían establecer sus volúmenes de compra con los países oferentes, asignando cuotas a las empresas que existen en cada uno de ellos y dando una participación equitativa tanto a las transnacionales como a las nacionales.

A diferencia de otros productos, las posibilidades de acumular excedentes son, por su carácter perecible, escasas. Por otro lado, por tratarse de plantas perennes, su producción es más regular, pues los niveles de rendimiento de las superficies sembradas dependen más de las técnicas que se aplican que de las condiciones climatológicas. Por lo tanto, el volumen de producción que cada país podría mandar anualmente a los mercados importadores se podría establecer con un grado relativo de confiabilidad.

/Finalmente,

Finalmente, cabe señalar la importancia de seguir coordinando esfuerzos y las eventuales medidas que se adopten a través de las instituciones ya establecidas en las que participan los principales países exportadores de banano.

En el caso de la producción, aunque la decisión de formular medidas para elevar la participación de los productores nacionales corresponde a cada país, mediante el apoyo gubernamental y los esfuerzos que estén dispuestos a realizar las asociaciones o corporaciones nacionales, existe una serie de proyectos o programas en los cuales se alcanzarían economías de escala y mayor eficiencia, si fueran instrumentados por un organismo regional. Tal es el caso, por ejemplo, de las investigaciones técnicas, de la aplicación de nuevas modalidades productivas o de la adquisición y distribución de insumos.

Asimismo, las investigaciones sobre nuevas variedades más resistentes a las plagas, al transporte, o a las condiciones climatológicas, o el estudio de nuevos sistemas de cultivo, riego, cosecha, transporte o empaque, y la capacitación de personal técnico y administrativo son actividades que caen dentro de la esfera de acción de la secretaría de la Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB), porque al abordarlas en conjunto se obtendrían resultados económicos más favorables.

Por lo que concierne a la comercialización, las necesidades de coordinación o actuación conjunta son aún más evidentes. La COMUNBANA fue establecida con un capital de dos millones de dólares, lo que aunado a sus posibilidades de endeudamiento le aseguraría una capacidad financiera suficiente para organizar y administrar un sistema de distribución orientado a nuevos mercados, y a captar cierta cuota de los tradicionales, o de decidirse así, a asociarse con las empresas transnacionales. Cualquiera que sea el camino que se elija en este sentido, sería preciso que una vez organizada la capacidad de distribución de COMUNBANA, las asociaciones o corporaciones nacionales --actualmente encargadas de apoyar a los productores independientes, y que están en posibilidades de escoger el distribuidor-- encauzaran parte o la totalidad de la producción disponible a través de ella.

La experiencia reciente en la coordinación de la política impositiva de las exportaciones es un signo alentador para la realización de nuevas acciones conjuntas en este campo, que deberían realizarse de manera coordinada a través de la Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB).



