

LA ECONOMÍA MUNDIAL DEL BANANO **1985-2002**

preparado por
Pedro Arias
Cora Dankers
Pascal Liu
Paul Pilkauskas

Servicio de Materias Primas, Productos Tropicales y Hortícolas
Dirección de Productos Básicos y Comercio

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA
Y LA ALIMENTACIÓN
Roma, 2004

Las denominaciones empleadas en este producto informativo y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, juicio alguno sobre la condición jurídica o nivel de desarrollo de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites. Las designaciones de economías «desarrolladas» y «en desarrollo» se emplean con fines estadísticos y no representan un juicio acerca del nivel alcanzado en el proceso de desarrollo por un país o área determinados.

Las opiniones expresadas en esta publicación son las de su(s) autor(es), y no reflejan necesariamente los puntos de vista de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.

La mención u omisión de compañías, sus productos o nombres comerciales específicos no implica, de parte de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, aprobación o juicio alguno.

ISBN 92-5-305057-8

Todos los derechos reservados. Se autoriza la reproducción y difusión de material contenido en este producto informativo para fines educativos u otros fines no comerciales sin previa autorización escrita de los titulares de los derechos de autor, siempre que se especifique claramente la fuente. Se prohíbe la reproducción del material contenido en este producto informativo para reventa u otros fines comerciales sin previa autorización escrita de los titulares de los derechos de autor. Las peticiones para obtener tal autorización deberán dirigirse al Jefe del Servicio de Gestión de las Publicaciones de la Dirección de Información de la FAO, Viale delle Terme di Caracalla, 00100 Roma, Italia, o por correo electrónico a copyright@fao.org

© FAO 2004

ÍNDICE

Abreviaturas y Siglas.....	viii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1	
PANORAMA GENERAL DE LA PRODUCCIÓN Y EL COMERCIO MUNDIAL DE BANANO	3
1.1 Introducción.....	3
1.2 La producción mundial de banano.....	3
1.3 Exportaciones	7
1.4 Importaciones	11
1.5 Precios	14
1.6 Consumo.....	17
CAPÍTULO 2	
PAÍSES EXPORTADORES DE BANANO	19
2.1 Introducción.....	19
2.2 Ecuador	19
2.3 Costa Rica.....	24
2.4 Colombia	26
2.5 Otros países de América Latina.....	29
2.6 El Caribe	32
2.7 Filipinas	36
2.8 África	38
CAPÍTULO 3	
PAÍSES IMPORTADORES Y POLÍTICAS COMERCIALES DEL BANANO	41
3.1 Introducción.....	41
3.2 La Unión Europea.....	41
3.3 Estados Unidos	46
3.4 Japón.....	47
3.5 Federación de Rusia.....	48
3.6 China.....	49
3.7 Otros países importadores	49
CAPÍTULO 4	
AVANCES TECNOLÓGICOS	51
4.1 Introducción.....	51
4.2 Mejoramiento de cultivos	52
4.3 Siembra.....	53
4.4 Plagas y enfermedades.....	54
4.5 Tecnologías inocuas para el medio ambiente y socialmente aceptables	55
4.6 Transporte.....	56
4.7 Maduración.....	57
CAPÍTULO 5	
CUESTIONES AMBIENTALES Y SOCIALES	59
5.1 Introducción.....	59
5.2 Cuestiones ambientales.....	59

5.3 Cuestiones sociales	60
5.4 Afrontar los desafíos	61
5.5 Programas de certificación ambiental y social	62
5.6 Los mercados para los bananos orgánicos certificados y de comercio justo	65
 CAPÍTULO 6	
LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA ECONOMÍA MUNDIAL DEL BANANO	71
6.1 Introducción	71
6.2 La función esencial de las empresas transnacionales en el comercio de banano internacional	72
6.3 Cambios en las posiciones competitivas entre las empresas transnacionales	75
6.4 Cambios en las políticas comerciales y las empresas transnacionales: repercusiones y reacciones	76
6.5 Los cambios económicos y las empresas transnacionales: repercusiones y reacciones	80
6.6 Las empresas transnacionales y la responsabilidad social	83
6.7 Perspectivas a plazo medio para las empresas transnacionales	87
 BIBLIOGRAFÍA	89

CUADROS Y FIGURAS

Cuadro 1 Bananos para postre: producción, superficie y rendimiento mundial 1985-2002	6
Cuadro 2 Elasticidades de precio y tendencias de crecimiento de las funciones de la oferta de exportación de bananos	8
Cuadro 3 Importaciones de banano 1998-2000	11
Cuadro 4 Corrientes comerciales del banano según el sistema de comercialización 1998-2000 (miles de toneladas)	14
Cuadro 5 Crecimiento de los márgenes de mercadeo: precios de importación a precios al por mayor, y precios al por mayor a precios al por menor en Estados Unidos, Francia y Japón en 1985-2002	16
Cuadro 6 Evolución de los precios de importación (f.o.r.), al por mayor y al por menor en los Estados Unidos, Francia y Japón 1985-2002 (dólares EE.UU. reales por kg)	17
Cuadro 7 Ecuador: superficie plantada según las dimensiones de la explotación	21
Cuadro 8 Ecuador: precio mínimo oficial recomendado para el banano	22
Cuadro 9 Ecuador: promedio de exportaciones según destino (toneladas y porcentaje)	23
Cuadro 10 Costa Rica: Productividad laboral y de las tierras de banano, 1990 y 2000	25
Cuadro 11 Costa Rica: cambios en la eficiencia técnica durante los años noventa	25
Cuadro 12 Costa Rica: exportaciones según destino (toneladas y porcentaje)	26
Cuadro 13 Colombia: producción, superficie y productividad de las tierras 1985 - 2000	27
Cuadro 14 Colombia: Producción de banano, superficie y rendimientos en Antioquía y Magdalena, 1992 y 2001	28
Cuadro 15 Colombia: exportaciones según destino (toneladas y porcentaje)	28
Cuadro 16 Guatemala, Honduras y Panamá: ingresos de la exportación de banano como porcentaje del total de exportaciones agrícolas (miles de \$ EE.UU. anuales y %)	30
Cuadro 17 Guatemala, Honduras y Panamá: exportaciones según destino	31
Cuadro 18 El Caribe: Valor unitario de las exportaciones en el año 2000 y valor en relación con los países ACP exportadores	33
Cuadro 19 El Caribe: exportaciones según destino (toneladas y porcentaje)	34
Cuadro 20 Filipinas: tamaño de la explotación, rendimiento de las tierras y destino del producto de las plantaciones de grandes y pequeñas dimensiones	37
Cuadro 21 Importaciones netas de banano en los países candidatos al ingreso 1996-2002	45
Cuadro 22 Estimaciones de las importaciones de banano orgánico fresco por región o país	66
Cuadro 23 Importaciones europeas de bananos con etiqueta de comercio justo, 1998-2002	67
Cuadro 24 Resultados de las cuatro primeras empresas transnacionales de banano (2001)	72
Cuadro 25 Concentración de la producción nacional de banano destinada a la exportación por empresas transnacionales en 2001	72
Cuadro 26 Proporción (estimaciones) de las exportaciones de banano de las tres principales empresas transnacionales en 2000 (millones de cajas)	74
Cuadro 27 Proporción (estimaciones) de las tres principales empresas transnacionales en las exportaciones de banano, 1980-2002	74
Cuadro 28 Estimación de la parte correspondiente de las empresas transnacionales en las importaciones mundiales de banano, 1980-1999	76
Cuadro 29 Ventas de bananos de Fyffes, 1992-1996 (millones de cajas)	78
Cuadro 30 Proporción (estimaciones) de las empresas transnacionales en las importaciones comunitarias, 1992-2003	80
Cuadro 31 Ingresos netos de las cuatro principales empresas transnacionales de banano, 1992-1999 (en millones de \$ EE.UU.)	82
Cuadro 32 Ventas de banano de las empresas transnacionales como porcentaje de su volumen total de operaciones (1999)	83

Figura 1 Producción mundial de banano por tipo (1998-2000).....	4
Figura 2 Producción por región 1998-2000 (miles de toneladas)	4
Figura 3 Producción de Cavendish por país (promedio 1998-2000).....	5
Figura 4 Bananos para postre: producción mundial 1985 – 2002	5
Figura 5 Bananos para postre: superficies y rendimientos mundiales 1985-2002	6
Figura 6 Bananos para postre: exportaciones por continente (1998-2000)	7
Figura 7 Evolución de las exportaciones de banano por principales regiones 1985-2000	9
Figura 8 África, Lejano Oriente y el Caribe: exportaciones de banano 1985-2000	10
Figura 9 Exportaciones mundiales de banano, cítricos, manzana y hortalizas congeladas como porcentaje del valor total de las exportaciones de frutas y hortalizas (1985-2001)	10
Figura 10 Proporción de las importaciones según los principales mercados de importación (1998-2000).....	11
Figura 11 EE.UU. y la CE: proporción en el comercio mundial de banano 1985-2000	12
Figura 12 Valor y volumen de las importaciones mundiales de banano 1985-2000.....	12
Figura 13 Importaciones de banano en los países desarrollados y en desarrollo 1985-2000	13
Figura 14 Precios de importación en los Estados Unidos 1973-2002 (\$ EE.UU. reales)	15
Figura 15 Exportaciones mundiales de banano e índices de precios mundiales (año de referencia 1985) en 1985-2000	16
Figura 16 Ecuador: exportaciones de banano, superficie y productividad 1985-2001	20
Figura 17 Ecuador: precio mínimo oficial y reales del banano, enero 2001-julio 2003	22
Figura 18 Costa Rica: exportaciones de banano, superficie y productividad 1985-2001	24
Figura 19 Colombia: exportaciones de banano, superficie y productividad 1985-2001	27
Figura 20 Guatemala, Honduras y Panamá: producción de banano 1980-2002	29
Figura 21 Guatemala: superficie plantada de banano y productividad 1985-2000	29
Figura 22 Honduras: superficie plantada de banano y productividad 1985-2000	30
Figura 23 Panamá: superficie plantada de banano y productividad 1985-2000.....	30
Figura 24 Honduras, Panamá y Guatemala: exportaciones de banano 1980-2000	32
Figura 25 Santa Lucía: valor unitario de la producción (dólares EC reales por kg)	34
Figura 26 Jamaica: exportaciones de banano 1965-2001	35
Figura 27 Camerún y Côte d'Ivoire: exportaciones de banano 1985-2001.....	38
Figura 28 CE: proporción del mercado interno de banano según el origen (2000-2002)	45
Figura 29 CE: producción interna e importaciones según el origen (1990-2002).....	46
Figura 30 Estados Unidos: importaciones de banano 1961-2001	46
Figura 31 Estados Unidos: importaciones de banano según el origen (2000-2002)	47
Figura 32 Japón: importaciones de banano 1985-2001	48
Figura 33 Federación de Rusia y China: importaciones de banano 1992-2000	49
Figura 34 Exportaciones mundiales de banano orgánico desde 1998-2003 (estimado).....	66
Figura 35 Ventas de banano de comercio justo 1997-2002 (toneladas).....	67

AGRADECIMIENTOS

Este estudio fue preparado por Pedro Arias, Pascal Liu y Cora Dankers, Especialistas de Productos Básicos del Servicio de Materias Primas, Productos Tropicales y Hortícolas (ESCR) de la Dirección de Productos Básicos y Comercio, y Paul Pilkauskas, Especialista Principal del mismo servicio. Los autores agradecen a David Hallam (Jefe de ESCR) por sus comentarios, a Daniela Margheriti (ESCR) y Sergio Seminario (Ministro de Agricultura y Ganadería de Ecuador) por suministrar valiosa información estadística sobre el comercio mundial del banano, a Catherine Pazderka por su apoyo editorial y a Marta Tarrío por traducir el texto al español.

ABREVIATURAS Y SIGLAS

ACB	Asociación de Cultivadores de Banano
ACP	Grupo de Estados del África, del Caribe y del Pacífico
AUGURA	Asociación de Bananeros de Colombia
CA	Contingente arancelario
CBEA	Asociación de Exportadores de Banano del Caribe
CE	Comunidad Europea
c.i.f.	Costo, seguro y flete
CIRAD-FLHOR	Centro de Cooperación Internacional en Investigación Agrícola para el Desarrollo: Departamento de Cultivos Frutícolas y Hortícolas
COMB	Organización Común de Mercados en el sector del Plátano (OCM)
CORBANA	Corporación Bananera Nacional (Costa Rica)
CORPEI	Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones
EE.UU.	Estados Unidos de América
EM	Empresa multinacional
ET	Empresa transnacional
EUREP/GAP	Grupo de Trabajo de los Minoristas de Productos Alimenticios/Buenas Prácticas Agrícolas
EUROBAN	Red Europea del Banano
FLO International	Organización Internacional de la Definición y de la Certificación de los Estándares del Comercio Justo
FMI	Fondo Monetario Internacional
f.o.b.	Franco a bordo
f.o.r	franco vagón
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
IFOAM	Federación Internacional de los Movimientos de Agricultura Biológica
INIBAP	Red Internacional para el Mejoramiento del Banano y el Plátano
ISO	Organización Internacional de Normalización
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
MIP	Manejo integrado de plagas
MIPP	Manejo integrado de productos y plagas
OCB	Organisation camerounaise de la banane
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OMC	Organización Mundial del Comercio
ONG	Organización no gubernamental
PAL	Latinoamérica
RAS	Red de Agricultura Sostenible
SAI	Responsabilidad Social Internacional
UFC	United Fruit Company
US/LEAP	Proyecto Estadounidense de Educación Laboral en las Américas
WIBDECO	Empresa de Exportación y Desarrollo del Banano de las Islas de Barlovento

INTRODUCCIÓN

El banano se cultiva en todas las regiones tropicales y tiene una importancia fundamental para las economías de muchos países en desarrollo. En términos de valor bruto de producción, el banano es el cuarto cultivo alimentario más importante del mundo, después del arroz, el trigo y el maíz. El banano es un alimento básico y un producto de exportación. Como alimento básico, los bananos, incluidos los plátanos y otros tipos de bananos de cocción, contribuyen a la seguridad alimentaria de millones de personas en gran parte del mundo en desarrollo y proporcionan ingreso y empleo a las poblaciones rurales. Como producto de exportación, el banano contribuye de forma decisiva a las economías de muchos países de bajos ingresos y con déficit de alimentos, entre los que figuran Ecuador, Honduras, Guatemala, Camerún, Côte d'Ivoire y Filipinas. Es la fruta fresca más exportada del mundo en cuanto a volumen y valor. En esta publicación se aborda principalmente la producción destinada a la exportación, y no el cultivo de banano para el autoconsumo o para su venta en mercados locales. Actualiza estudios similares ya realizados por la FAO en 1971 y 1986, analizando los avances en la producción y el comercio mundial del banano durante el período de 1985 a 2002.

La producción de banano para la exportación se considera una actividad tecnológica y económica diferente a la producción del banano como alimento de primera necesidad. La producción destinada a la exportación se sirve únicamente de unas cuantas variedades seleccionadas por su alto rendimiento, su durabilidad en el transporte de larga distancia, su calidad y su aspecto sin taras. El volumen de bananos exportados a nivel mundial en el período de 1985 a 2002 creció a una tasa media sin precedentes del 5,3 por ciento anual, el doble que en los últimos 24 años (2,4 por ciento entre 1960 y 1984). Este aumento fue unido a cambios tecnológicos y cambios en el escenario del comercio mundial, entre los que figuran la apertura de las economías socialistas a los mercados mundiales a comienzos de los años noventa, acciones bilaterales y multilaterales para liberalizar el comercio (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio - GATT, y la Organización Mundial del Comercio - OMC), el aumento de la conciencia ambiental (Protocolo de Montreal en 1987 y la Cumbre para la Tierra de Río de Janeiro en 1992), la creación de un Mercado Único Europeo en 1993, un período de crecimiento económico sin precedentes propiciado por las tecnologías multimedia y «la nueva economía» en el mundo desarrollado, la aplicación de políticas de ajuste estructural en los países productores de banano, y una concentración importante de comercio al por menor. La publicación comienza con una visión general de la evolución de la producción y el comercio en los últimos 15 años, y continúa con una descripción y un análisis en profundidad de los hechos y motivos que han servido de base para estos avances. Se examina la producción y las exportaciones de banano en las principales regiones exportadoras del mundo, la evolución de las importaciones y las políticas de importación de los principales mercados, el cambio tecnológico en los niveles de producción y transporte, las preocupaciones, políticas e instrumentos sociales y en materia de medio ambiente, y la función de las empresas transnacionales en la economía mundial del banano.

CAPÍTULO 1

PANORAMA GENERAL DE LA PRODUCCIÓN Y EL COMERCIO MUNDIAL DE BANANO

1.1 Introducción

Este capítulo introduce al lector a la distinción importante entre el banano producido para su exportación y el producido con otros fines, y presenta un resumen descriptivo de los nuevos avances en la producción y el comercio de banano entre 1985 y 2002, que incluye la producción, las exportaciones, las importaciones, los precios mundiales y el consumo en los mercados de importación.

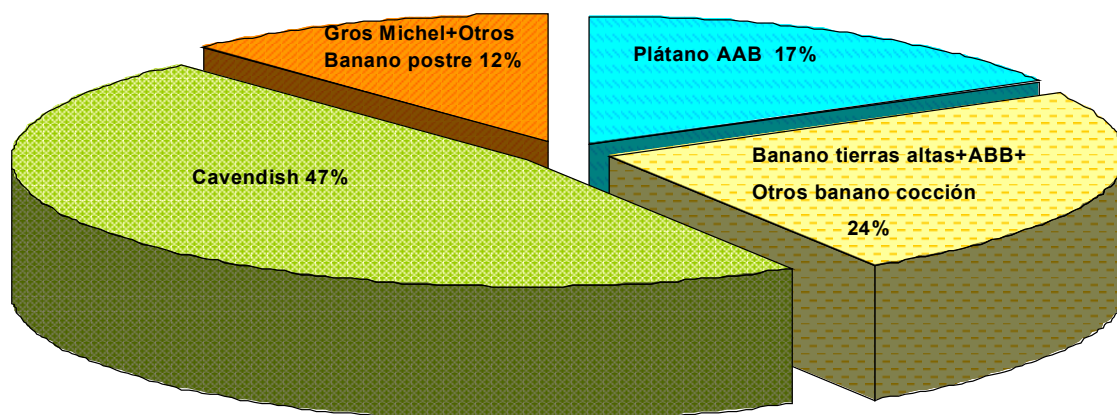
1.2 La producción mundial de banano

Los bananos y plátanos son cultivos perennes que crecen con rapidez y pueden cosecharse durante todo el año. En el año 2000, se cultivó una superficie de alrededor de 9 millones de hectáreas. El promedio de la producción mundial en 1998-2000 fue de 92 millones de toneladas anuales y en 2001 se estimó en 99 millones de toneladas. Estas cifras son una aproximación, ya que la mayor parte de la producción mundial de banano, casi el 85 por ciento, procede de parcelas relativamente pequeñas y huertos familiares en donde no hay estadísticas. En muchos países en desarrollo, la mayoría de la producción de banano se destina al autoconsumo o se comercia localmente, desempeñando así una función esencial en la seguridad alimentaria.

Las plantas de banano se reproducen asexualmente por vástagos que nacen de un tallo subterráneo. Los brotes tienen un crecimiento enérgico y pueden producir un racimo maduro en menos de un año. Los vástagos siguen brotando de una única mata año tras año, lo que hace de los bananos un cultivo perenne. La importancia del banano como cultivo alimentario en las zonas tropicales no puede subestimarse. En Uganda, por ejemplo, el consumo anual per cápita en 1996 fue de unos 243 kg, y en Rwanda, Gabón y Camerún osciló entre 100 y 200 kg. En estos cuatro países, el banano representa entre el 12 y el 27 por ciento del aporte diario de calorías de sus poblaciones.

Los bananos se dividen en dos categorías:

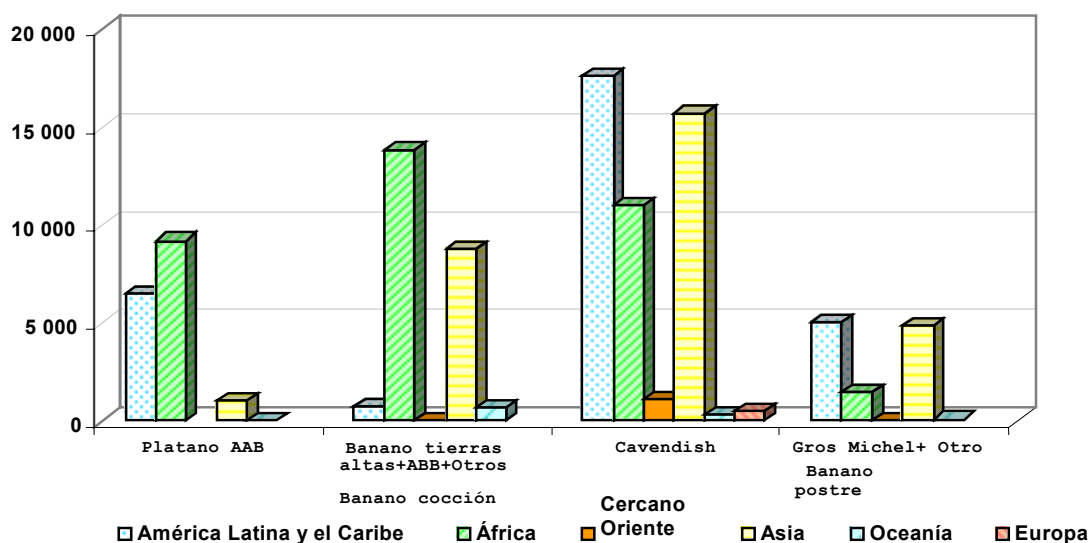
- ☞ Los bananos para cocción, entre los que figuran los plátanos y otros subgrupos de variedades como el Pisang Awak en Asia.
- ☞ Los bananos para postre o dulces, entre los que destaca el subgrupo Cavendish, con una parte correspondiente al 47 por ciento de la producción mundial de banano. Casi todos los bananos comercializados en el mundo son Cavendish.

Figura 1 Producción mundial de banano por tipo (1998-2000)

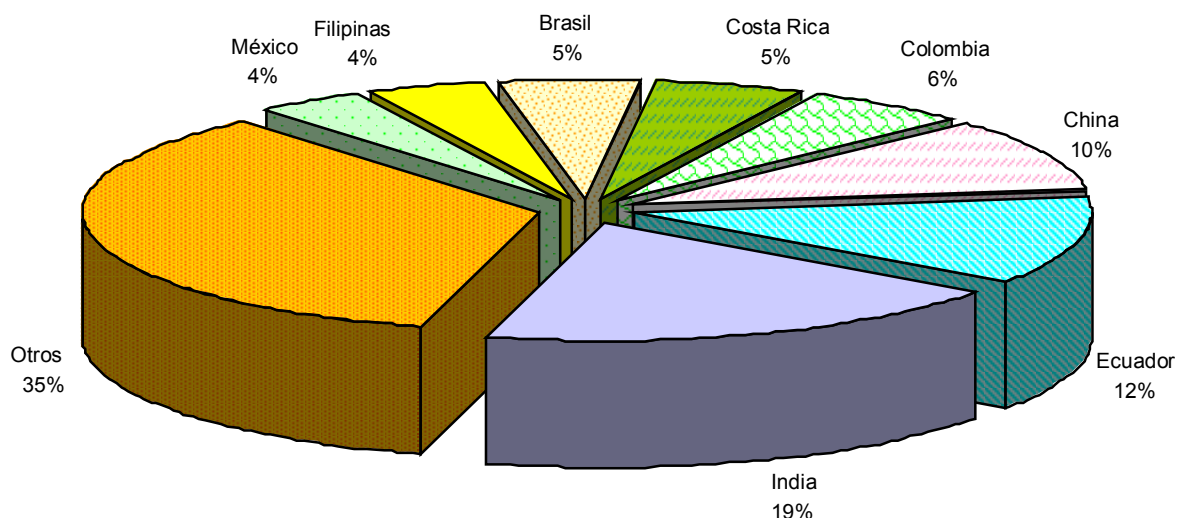
Fuente: CIRAD-FLHOR

Se estima que la producción mundial de banano creció un 30 por ciento durante los años noventa, debido en gran parte al aumento de la producción de Cavendish. No es posible determinar el valor exacto del cultivo porque sólo la séptima parte de los bananos producidos llegan al mercado internacional. El valor total del comercio internacional de banano oscila entre 4 500 y 5 000 millones de dólares EE.UU. anuales.

Los plátanos se producen principalmente en África y América Latina, en tanto que en África y Asia se cultivan otros tipos de bananos para cocción (véase Figura 2). América Latina es la primera región en cuanto a producción de Cavendish, seguida de Asia. La mayoría de los otros bananos para postre se cultivan en América Latina y Asia. El principal productor mundial de bananos Cavendish es la India, seguida de Ecuador, China, Colombia y Costa Rica. Estos 5 países juntos representan más de la mitad de la producción mundial de Cavendish (véase Figura 3).

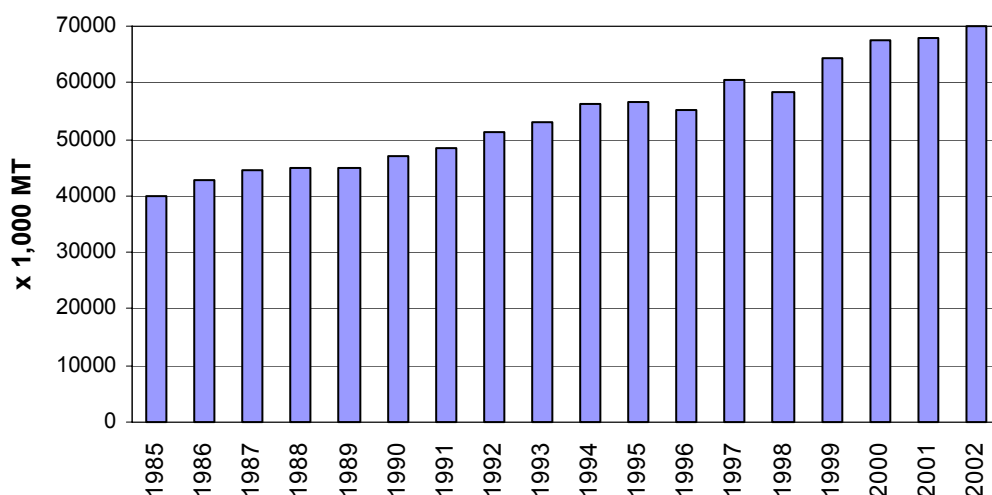
Figura 2 Producción por región 1998-2000 (miles de toneladas)

Fuente: CIRAD-FLHOR

Figura 3 Producción de Cavendish por país (promedio 1998-2000)

Fuente: CIRAD-FLHOR

La producción mundial de banana dulce aumentó de forma constante entre 1985 y 2000. La producción anual se incrementó en un 49 por ciento, de 42,5 millones de toneladas en 1985-87 a 63,4 millones de toneladas en 1998-2000 (Figura 4). Este aumento se debe, en primer lugar, al crecimiento constante de la superficie cultivada y, en menor grado, al incremento del rendimiento (Cuadro 1). Entre 1985 y 2000, la superficie aumentó un 30 por ciento, de un promedio de 3,1 millones de hectáreas a más de 4 millones de hectáreas. A su vez, el rendimiento medio se incrementó de 13,7 a 15,8 toneladas por hectárea (15 por ciento).

Figura 4 Bananos para postre: producción mundial 1985 – 2002

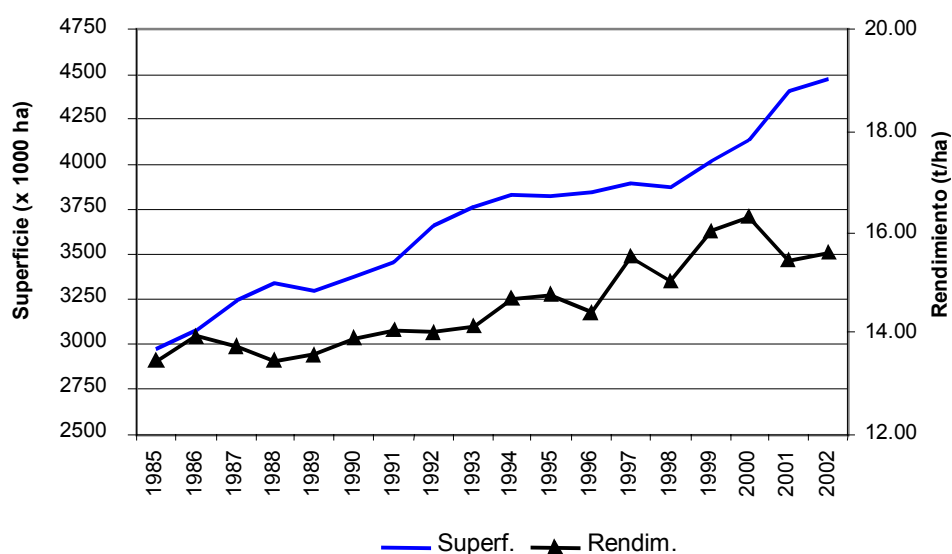
Fuente: FAOSTAT

Cuadro 1 Bananos para postre: producción, superficie y rendimiento mundial 1985-2002

	Superficie (miles de ha)	Rendimiento t/ha	Producción (miles de t)
1985	2 978	13,46	40 088
1986	3 072	13,94	42 827
1987	3 240	13,72	44 454
1988	3 340	13,45	44 914
1989	3 297	13,60	44 826
1990	3 378	13,89	46 923
1991	3 458	14,04	48 539
1992	3 660	14,00	51 262
1993	3 767	14,11	53 150
1994	3 834	14,67	56 265
1995	3 824	14,76	56 427
1996	3 837	14,40	55 269
1997	3 900	15,52	60 529
1998	3 873	15,03	58 211
1999	4 020	16,03	64 422
2000	4 144	16,30	67 545
2001	4 409	15,41	67 941
2002	4 476	15,61	69 832

Fuente: FAOSTAT

Tal y como puede observarse en la Figura 4, en la segunda mitad de los ochenta se observó un crecimiento lento de la producción de banano, seguido de un importante aumento entre 1989 y 1994, al aumentar Ecuador su superficie plantada y sus exportaciones. La producción de banano se estancó algo en los tres años siguientes, pero volvió a incrementarse entre 1997 y 2000 impulsada por un rápido crecimiento tanto de la superficie plantada como del rendimiento de las tierras¹, en esta ocasión sobre todo en Filipinas.

Figura 5 Bananos para postre: superficies y rendimientos mundiales 1985-2002

Fuente: FAOSTAT

¹ Los rendimientos crecieron al ritmo más rápido en 15 años, con la excepción de 1998, año en que el fenómeno climático conocido como El Niño causó importantes daños en las explotaciones bananeras de América Latina.

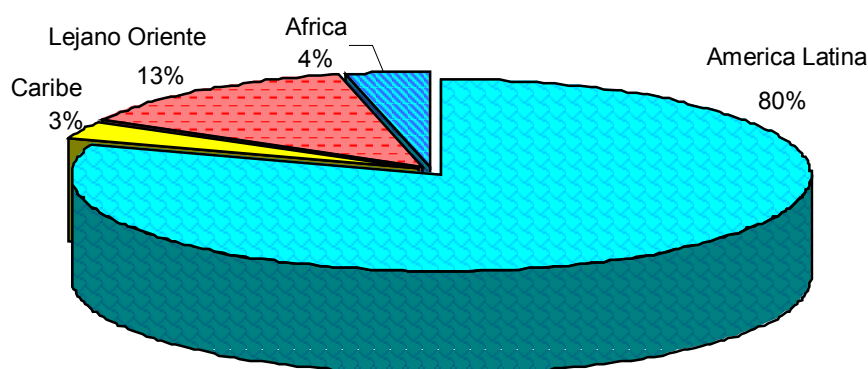
1.3 Exportaciones

El comercio internacional de banano se basa principalmente en la exportación de bananos del tipo Cavendish. El Cavendish sustituyó al Gros Michel en el comercio internacional debido a su resistencia a la enfermedad de Panamá y a su mayor productividad (hasta 60 toneladas por hectárea en plantaciones modernas). Los bananos Cavendish destinados a los mercados de exportación se producen hoy día en todo el mundo, tanto en pequeñas explotaciones como en grandes plantaciones de miles de hectáreas.

Los cultivares de Cavendish son sensibles a plagas y enfermedades y la producción de productos de calidad para exportación requiere la aplicación frecuente de plaguicidas, en especial fungicidas que actúan contra la sigatoka negra, una infección por hongos (Daniells 2002). Se han manifestado preocupaciones acerca de que el «banano tal y como lo conocemos», es decir, el Cavendish, podría desaparecer en los próximos diez años. En un artículo destacado de *New Scientist* (Pearce 2003) se mantenía que, puesto que la mayor parte de los bananos comercializados a nivel mundial son clones y, por consiguiente, están mal adaptados para combatir nuevas enfermedades, la fruta corre el riesgo de extinción. Una nueva forma de la enfermedad de Panamá (raza 4) que ha afectado los cultivos de Cavendish en Sudáfrica, Australia y Asia se ha considerado como la posible amenaza. Sin embargo, investigadores de todo el mundo reaccionaron de forma rápida ante esta denuncia y expusieron un futuro más alentador para el banano (INIBAP 2003). Si bien la sigatoka negra y la enfermedad de Panamá (y nematodos e insectos) disminuyen la productividad, éstas pueden controlarse con productos químicos y prácticas agronómicas. La enfermedad de Panamá raza 4 podría representar una amenaza porque no puede controlarse mediante productos químicos, pero puede desacelerarse su propagación conteniendo la enfermedad en las superficies afectadas (Jones 2002). Además, la Raza 4 no parece ser tan grave para los bananos cultivados en zonas tropicales, donde se concentra la mayor parte de la producción.

Aproximadamente el 26 por ciento del total de los cultivos de Cavendish se exporta. Con ocho de cada 10 bananos, América Latina es con creces la mayor zona exportadora del mundo (Figura 6). Los tres países más destacados son Ecuador, Costa Rica y Colombia. En Asia, el principal exportador es Filipinas; en África, Camerún y Côte d'Ivoire; y en el Caribe, la República Dominicana y las Islas de Barlovento.

Figura 6 Bananos para postre: exportaciones por continente (1998-2000)



Fuente: FAOSTAT

América Latina lidera la economía mundial del banano no sólo por su proporción del comercio mundial, sino también por su mayor capacidad de respuesta ante las condiciones cambiantes del mercado en comparación con otras regiones. En sus pronósticos sobre la evolución del comercio mundial del banano, la FAO ha utilizado recientemente ecuaciones de la oferta de exportación para países de América Latina que incluían elasticidades de propio precio relativamente altas en

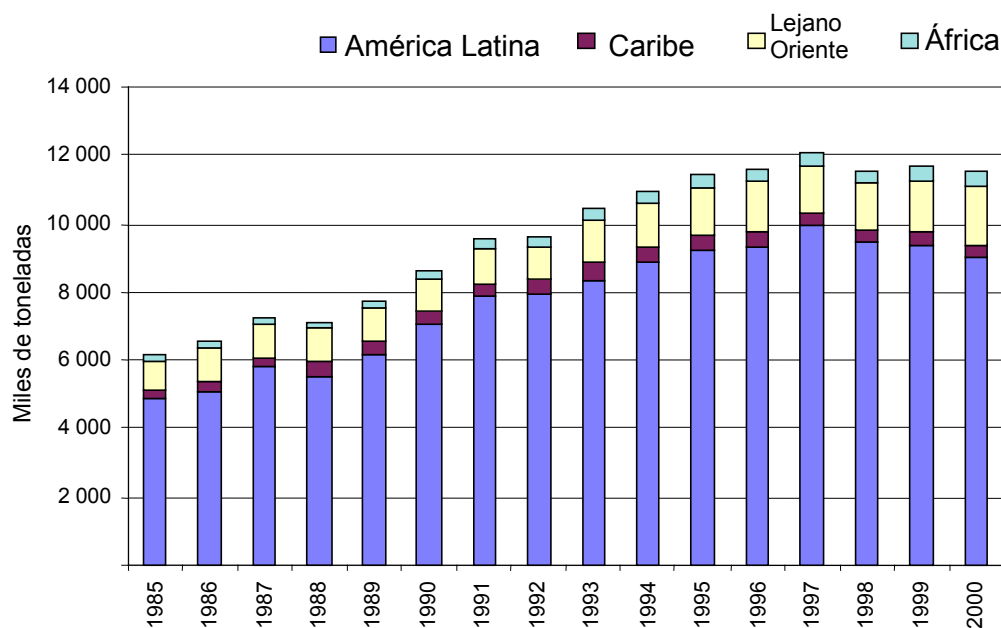
comparación con otras regiones (Cuadro 2). Muchos autores también han considerado importante incluir una alta elasticidad de la respuesta para América Latina con el objeto de reflejar su capacidad de reaccionar con facilidad ante variaciones en los precios mundiales (Guyomard et al. 1999). Además, las funciones de oferta incluían coeficientes de tendencias para captar un crecimiento no correspondiente a los precios (como economías de escala, eficacias técnicas y cambio tecnológico) y cuya magnitud era alta para los países de América Latina. El fenómeno del crecimiento en la oferta basado en incrementos de productividad se ha observado a través de toda la historia de la economía mundial del banano (Bucheli 2001).

Cuadro 2 Elasticidades de precio y tendencias de crecimiento de las funciones de la oferta de exportación de bananos

	Elasticidad de precio 1970-2000	Elasticidad de precio 1985-2000	Crecimiento anual 1985-2000
Ecuador	0,7	0,27	0,03
Costa Rica	0,4	0,50 (NS)	0,02
Colombia	0,5	0,30	0,02
Otros PAL	0,4	n/d	-0,03
Caribe	0,2	0,01	-0,03
África	0,2	0,07	0
Filipinas	0,7	0	0,03

Fuente: Cálculos basados en datos de series cronológicas de *FAOSTAT*, FMI y CORBANA

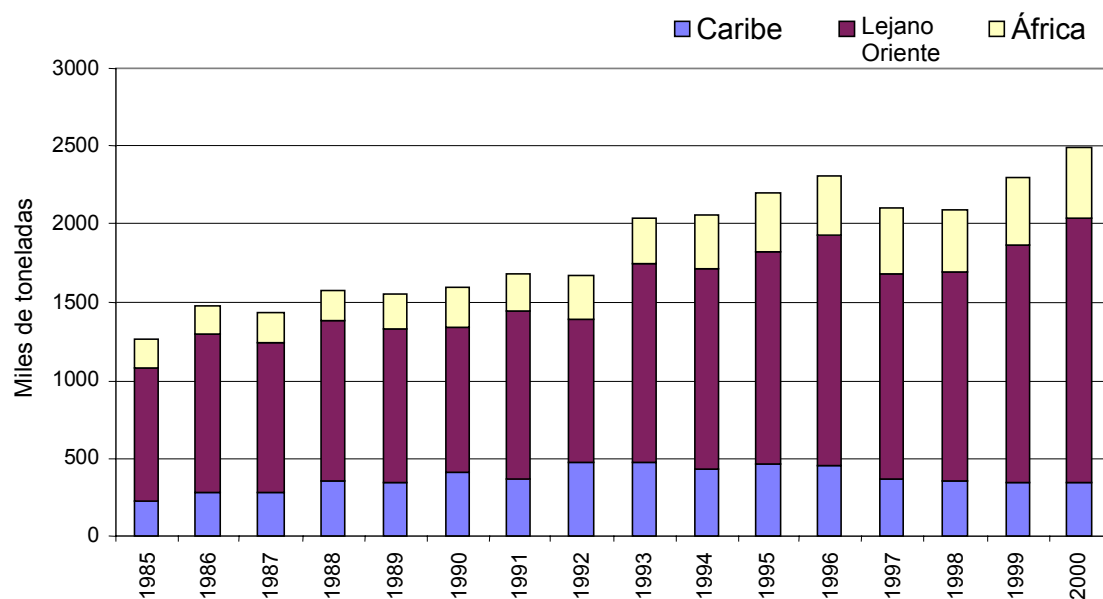
El volumen de las exportaciones mundiales en el período 1985-2002 aumentó a un ritmo sin precedentes del 5,3 por ciento, más del doble que en los 24 años anteriores. El crecimiento fue relativamente constante hasta 1997, año en que las exportaciones superaron los 12 millones de toneladas, un nivel récord. Se produjo algún descenso en 1998 debido a las condiciones climatológicas desfavorables sufridas en la mayoría de las regiones productoras, y desde entonces el volumen ha sido relativamente estable, ligeramente por encima de 11,7 millones de toneladas. El valor total en términos nominales de las exportaciones de banano se incrementó de forma considerable entre 1985 y 2000, pero este crecimiento fue menos notable en términos reales y se redujo considerablemente entre 1998 y 2000 como resultado de la reducción de los precios.

Figura 7 Evolución de las exportaciones de banano por principales regiones 1985-2000

Fuente: FAO

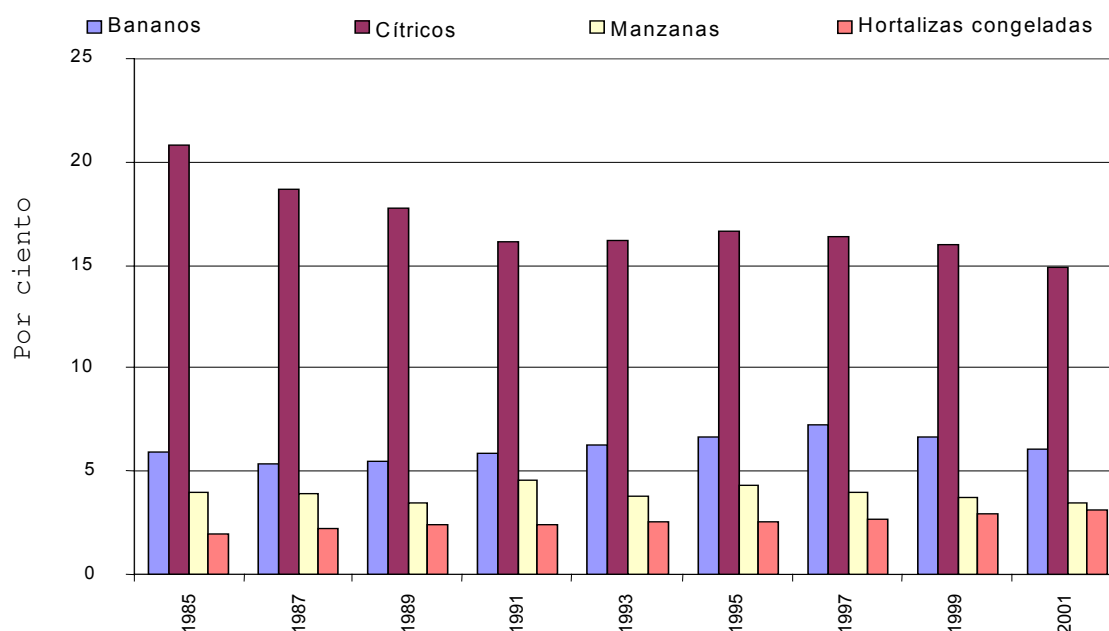
Las exportaciones aumentaron en todas las regiones entre 1985 y 2000. El mayor crecimiento se registró en América Latina, seguida de África. En ambas regiones se duplicaron las exportaciones, que aumentaron de 5 a casi 10 millones de toneladas y de 200 000 a más de 400 000 toneladas, respectivamente (Figuras 7 y 8). Las exportaciones del Lejano Oriente y el Caribe también se incrementaron, pero a un ritmo ligeramente inferior. Sus participaciones relativas en el total de exportaciones no han cambiado de forma importante. América Latina aumentó del 78 por ciento en 1985-87 al 80 por ciento en 1998-2000, y África lo hizo del 3 al 4 por ciento. En cambio, la parte correspondiente del Lejano Oriente disminuyó del 14 al 13 por ciento, y la del Caribe del 4 al 3 por ciento. En esta última región, el crecimiento de las exportaciones desde finales de los ochenta hasta principios de los noventa se neutralizó, en parte, por un descenso registrado a partir de mediados de los años noventa. En cambio, en Filipinas el estancamiento de las exportaciones en los ochenta fue seguido de un importante crecimiento a partir de 1992.

Sin embargo, no todos los países de cada región tuvieron un comportamiento similar entre 1985 y 2002. En América Latina, por ejemplo, los envíos ecuatorianos se intensificaron entre 1988 y 1997, al tiempo que en Costa Rica y Colombia las exportaciones aumentaban de forma moderada, y disminuían en Panamá y Honduras. En el Caribe, y después del aumento inicial de las exportaciones en casi todos los países a finales de los ochenta, en las Islas de Barlovento y en Jamaica las exportaciones descendieron desde mediados de los noventa. Las exportaciones de la República Dominicana aumentaron a partir de finales de los noventa, y el país se ha convertido ahora en el mayor exportador de banano del Caribe.

Figura 8 África, Lejano Oriente y el Caribe: exportaciones de banano 1985-2000

Fuente: FAOSTAT

Dentro del grupo de las frutas y hortalizas, las exportaciones de bananos mantuvieron una importancia fundamental durante todo el período de 1985 a 2002. La proporción del banano en el valor de las exportaciones mundiales de frutas y hortalizas se mantuvo relativamente estable, casi el 4 por ciento, entre 1985 y 2001. La comparación con otras frutas tradicionales como los cítricos, cuya proporción disminuyó del 21 por ciento en 1985 al 15 por ciento en 2001, es favorable. No es así, sin embargo, en comparación con las hortalizas congeladas que aumentaron del 1,9 por ciento en 1985 al 3,1 por ciento en 2001 (Figura 9).

Figura 9 Exportaciones mundiales de banano, cítricos, manzanas y hortalizas congeladas como porcentaje del valor total de las exportaciones de frutas y hortalizas (1985-2001)

Fuente: FAOSTAT

1.4 Importaciones

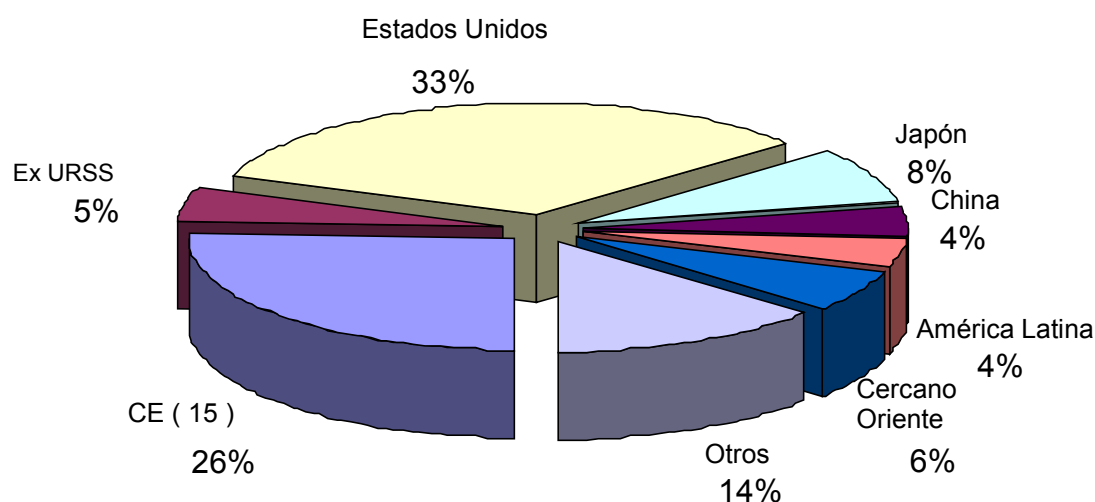
Los países desarrollados representan el 83 por ciento de las importaciones mundiales de banano. Los principales mercados son América del Norte, la Comunidad Europea, Japón y los países de Europa oriental y de la ex URSS (Cuadro 3 y Figura 10). América del Norte y la CE se hacen con más del 60 por ciento de las importaciones mundiales, mientras que Japón y la ex URSS el 12 por ciento. Se prevé que los Estados Unidos y la CE sigan desempeñando una función principal, a pesar del continuo descenso de su participación en el mercado mundial en el período considerado (Figura 11).

Cuadro 3 Importaciones de banano 1998-2000

Región	Importaciones (miles de toneladas)	Proporción (%)
EE.UU. y Canadá	4 491	38
CE	3 175	27
Ex URSS	604	5
Japón	976	8
China	521	4
Cercano Oriente	720	6
América Latina	525	4
Otros	888	7
Total	11900	100

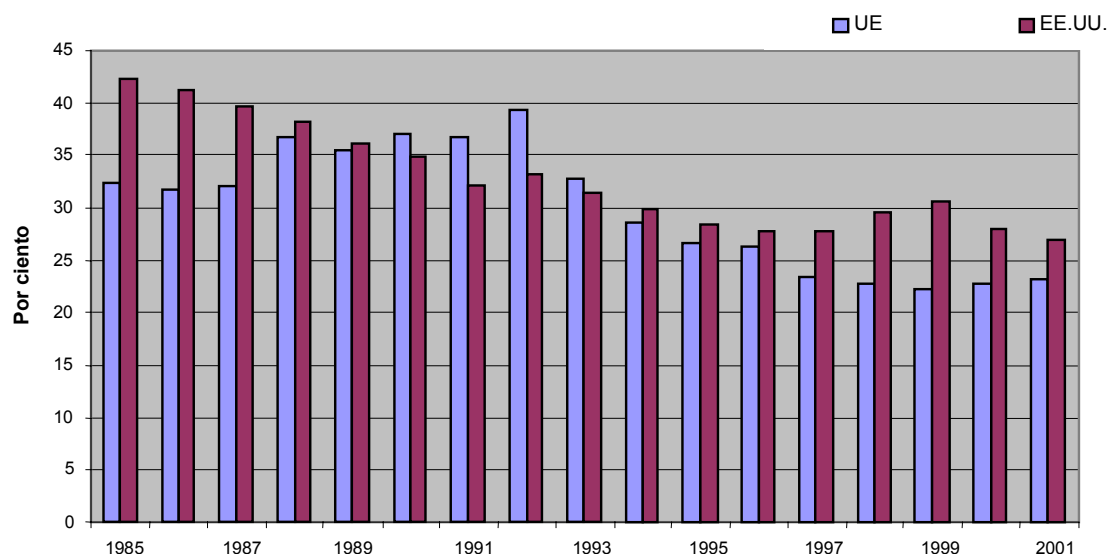
Fuente: FAO

Figura 10 Proporción de las importaciones de banano según los principales mercados de importación (1998-2000)

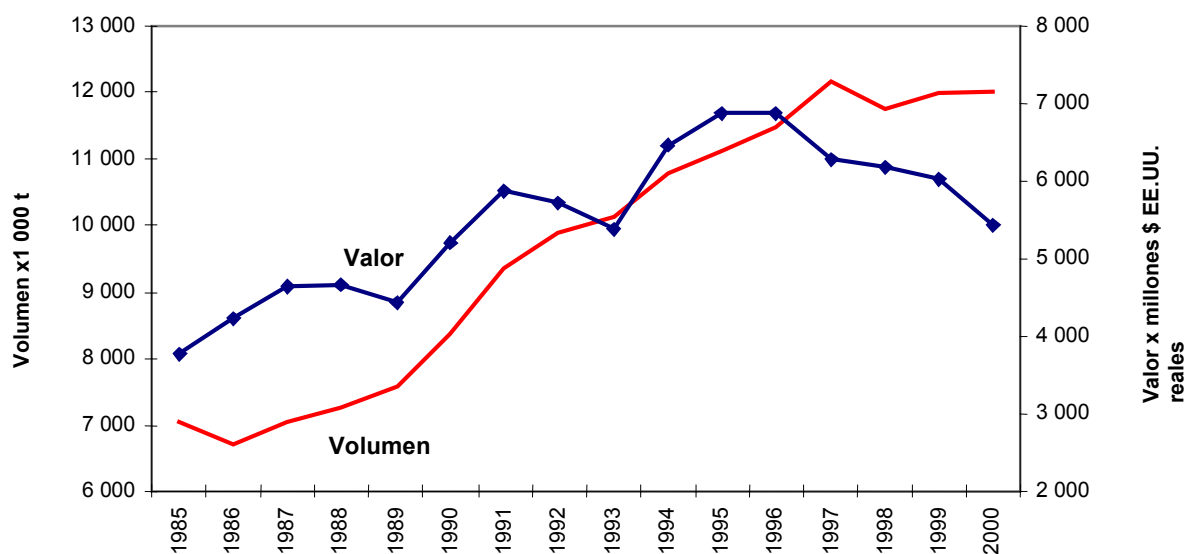


Fuente: FAOSTAT

Las importaciones netas de banano aumentaron de forma constante de casi 7 millones de toneladas en 1985-88 a cerca de 11,7 millones de toneladas en 1998-2000 (Figura 12). Este incremento del 70 por ciento contrasta con el lento crecimiento observado en los 15 años anteriores (1970-1984), en que las importaciones mundiales aumentaron apenas el 17 por ciento. El aumento se debió, entre otros motivos, a la apertura de los mercados de Europa oriental y China, a los bajos precios del banano en términos reales y al aumento de casi un 2 por ciento anual de los ingresos per cápita en los principales países importadores de banano durante los años noventa.

Figura 11 Estados Unidos y la CE: participación en el comercio mundial de banano 1985-2000

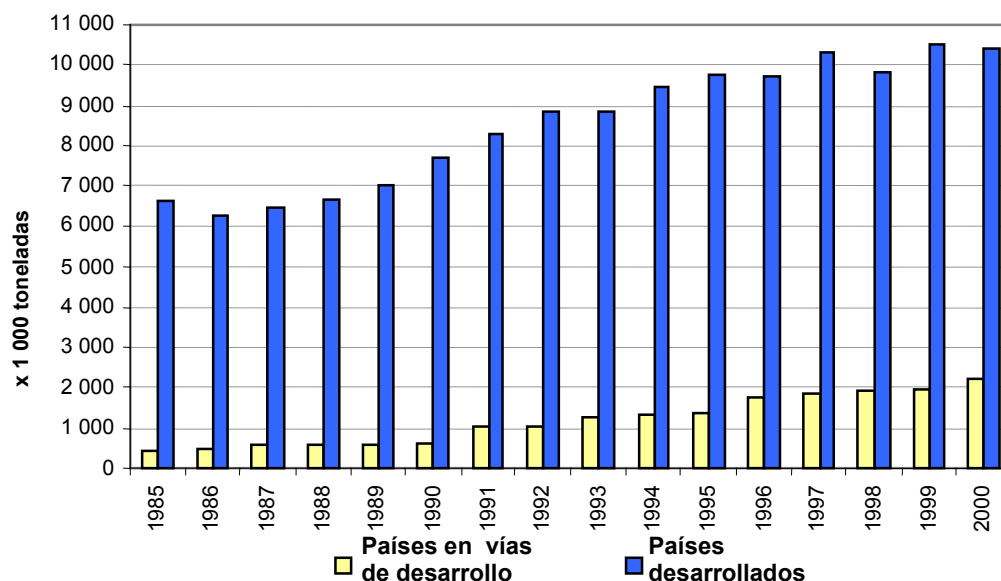
Fuente: FAOSTAT

Figura 12 Valor y volumen de las importaciones mundiales de banano 1985-2000

Nota: Los valores están ajustados en función del IPC en los EE.UU.

Fuente: FAO

El mayor crecimiento de las importaciones en los países desarrollados se produjo a finales de los años ochenta y comienzos de los noventa. Éste se aceleró a partir de 1991 debido en parte a la liberalización económica de algunos países de planificación centralizada en Europa y Asia. En menos de 10 años estas economías emergentes han conseguido hacerse con más del 10 por ciento de las importaciones mundiales, convirtiéndose en participantes de importancia en la economía mundial del banano. El aumento de la población y del poder adquisitivo en algunos países de Asia y Medio Oriente en este período han también contribuido al crecimiento de las importaciones.

Figura 13 Importaciones de banano en los países desarrollados y en vías de desarrollo 1985-2000

Fuente: FAO

El comercio internacional de banano tiene, en cierta medida, un carácter regional. Para mayor simplicidad analítica, el comercio mundial del banano puede dividirse en tres sistemas de comercialización internacionales (Cuadro 4). En el primer sistema («Las Américas»), los Estados Unidos, Canadá y aquellos países de América Latina que no cultivan banano se abastecen de fruta en América Latina. El segundo sistema, «Europa», incluye la demanda del continente europeo y los países de la ex URSS, y la oferta de los países de América Latina, África occidental y el Caribe. En este sistema la Comunidad Europea (CE) tiene un modelo complejo de importaciones debido al acuerdo de comercio preferencial con países ACP (África-Caribe-Pacífico)² y el acceso que confiere a los bananos de la zona dólar. En 1998-2000, los países ACP suministraron el 22 por ciento del total de las importaciones comunitarias, mientras que el resto de importaciones provino de América Latina³. Los países de Europa oriental y la Federación de Rusia importan la mayoría de los bananos de América Latina: en 1998-2000, Ecuador, Colombia y Costa Rica representaron el 98 por ciento de sus importaciones.

El tercer sistema de comercialización, «Asia», está formado por los países de Asia y Medio Oriente y sus principales proveedores son Filipinas y Ecuador. La mayor parte de las importaciones de Japón proceden de Filipinas, quien también es el principal proveedor de China y la República de Corea. Los países de Oriente Medio importan cantidades casi iguales desde Ecuador y Filipinas. Entre algunos de los proveedores de menor importancia de los países de Asia oriental figuran China (Taiwan) e Indonesia.

² Países del África subsahariana, el Caribe y el Pacífico que son antiguas colonias de algunos Estados miembros de la CE y que han firmado el acuerdo de Cotonou de asociación económica con la CE

³ Además, cerca del 18% del consumo de banano de la CE se satisface mediante la producción interna, sobre todo de las Islas Canarias y las Indias occidentales francesas. Esta producción cuenta con subvenciones comunitarias.

Cuadro 4 Corrientes comerciales del banano según el sistema de comercialización 1998-2000 (miles de toneladas)

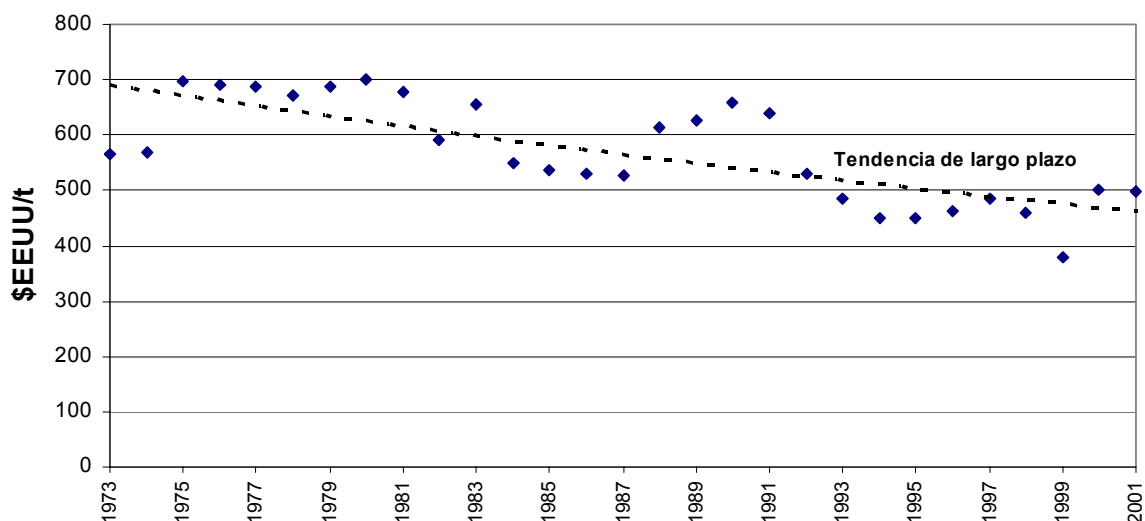
		Ecuador	Costa Rica	Colombia	Otros Am. L.	Caribe	África	Filipinas
Sistema 1	EE.UU.	1 246	1 204	624	1 045	9	0	0
Las	Canadá	158	111	102	38	0	0	0
Américas	América del Sur	489	0	0	107	0	0	0
Sistema 2	CE	741	587	550	590	340	451	1
Europa	Otros Eur. occ.	195	45	40	20	0	2	0
	Europa oriental	93	27	84	3	0	0	0
	Ex URSS	449	18	76	4	0	0	4
Sistema 3	Oriente Medio	143	29	32	5	0	0	131
Asia	Japón	216	7	0	2	2	0	786
	Otros Asia	182	4	28	0	0	0	435
	Total	3 911	2 035	1 672	1 873	351	430	1 415

Fuente: FAO

Las políticas de importación varían de forma considerable entre los principales países importadores. Durante el período sometido a estudio (1985–2000), los EE.UU. conservaron su política de no aplicar aranceles, ni contingentes de importación, ni restricciones fitosanitarias a las importaciones de banano. En cambio, la CE cambió considerablemente sus políticas en este período. Entre 1985 y 1992, los países de la Comunidad Europea utilizaron varios regímenes de importación, que abarcaron desde el acceso preferencial a territorios de ultramar y antiguas colonias hasta el libre acceso. Sin embargo, tras la creación del Mercado Único Europeo en 1993, los distintos regímenes de importación se armonizaron y, en virtud del Reglamento (CEE) 404/93 del Consejo, la Unión Europea creó la Organización Común de Mercados en el Sector del Plátano (ver capítulo 4).

1.5 Precios

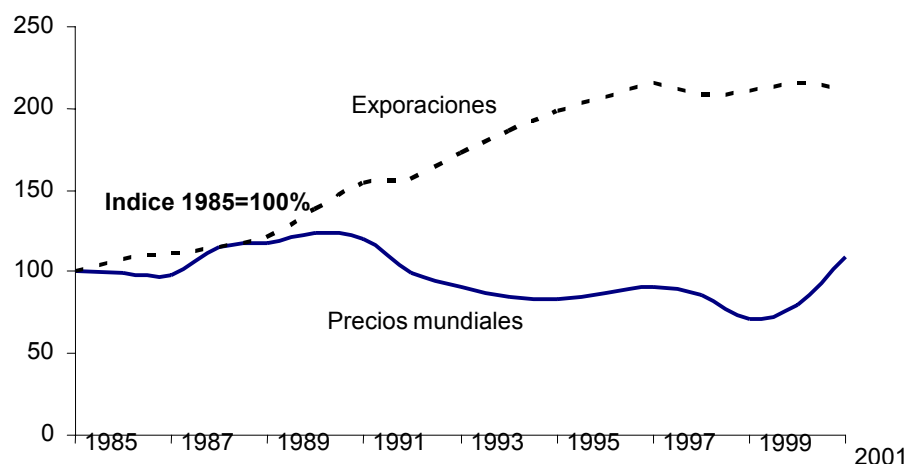
Durante el período de 1970 a 2002, los precios de los productos agrícolas en relación con los de otros sectores económicos disminuyeron a un promedio del 2 por ciento anual (FAO 2003a); los precios del banano disminuyeron el 1,4 por ciento. El descenso fue especialmente marcado entre 1985 y 2000 (-2,4 por ciento), pero los precios se recuperaron algo en 2001 y 2002, devolviendo el índice de descenso a medio plazo a su tendencia histórica de descenso del -1,4 por ciento (véase Figura 14).

Figura 14 Precios de importación del banano en los Estados Unidos 1973-2002 (\$ EE.UU. reales)

Fuente: FMI y FAO

Los precios⁴ de importación del banano de EE.UU. se mantuvieron estables a finales de los años ochenta y comienzos de los noventa, debido al aumento de las importaciones por parte de los países de Europa oriental, China y la CE. El convencimiento por parte de los países productores de que la CE aumentaría las importaciones de banano en 1993 y las expectativas sobre la liberalización mundial del comercio a raíz del GATT fomentaron un aumento de las exportaciones de banano a un ritmo que no se había observado en los 25 años anteriores. Desafortunadamente ninguna de estas expectativas se materializó: las elevadas tasas de crecimiento de las importaciones de las economías emergentes fueron efímeras; las reformas del mercado comunitario no permitieron que las importaciones de banano aumentasen lo que se preveía; y las rondas de negociaciones del GATT para liberalizar el comercio llegaron a un punto muerto. El aumento de la oferta y el estancamiento de la demanda tuvieron como consecuencia un descenso de los precios del banano a partir de 1993. La industria se ajustó al nuevo escenario mundial y los precios se estabilizaron algo a mediados de los noventa. Sin embargo, los precios volvieron a caer a finales de los años noventa debido a la crisis económica de 1997-2000 en Asia oriental y en Rusia, que produjo una reducción de las importaciones de banano en estos mercados. La ex URSS redujo sus importaciones de banano en 400 000 toneladas en 1998 y en otras 100 000 toneladas en 1999. Los precios mundiales del banano no se recuperaron hasta el año 2001, en que la oferta disminuyó debido a la climatología adversa sufrida en América Latina (véase Figura 15).

⁴ No puede decirse que un único precio represente el “precio mundial” del banano, pero los precios de importación del banano de EE.UU. se utilizan aquí como representativo, dado el tamaño del mercado estadounidense del banano y porque las importaciones en EE.UU. no están sometidas a restricciones.

Figura 15 Exportaciones mundiales de banano e índices de precios mundiales (año de referencia 1985) en 1985-2000

Fuente: FMI y FAO

Los precios internos en los mercados de importación de todo el mundo han descendido tanto a nivel mayorista como minorista durante el período de 1985 a 2000. Además, el ratio de los precios de importación a los precios al por mayor, y de los precios al por mayor a los precios al por menor, han disminuido de forma constante en el período tal como se indican en el Cuadro 5. Las tasas de crecimiento negativas señalan que los márgenes de comercialización en diferentes etapas de la cadena del banano están aumentando. Los motivos de esta expansión de los márgenes de precios quedan por estudiarse y podría deberse, entre otras cosas, al aumento de los costos para cumplir la nueva normativa política a nivel mayorista y minorista, aumentos de los costos de empaquetado debido a normas más exigentes de presentación del producto, aumentos de los costos de almacenamiento o de maduración de las frutas, el aumento de los cupos, o rentas de monopsonio debido al incremento de la concentración de mercados a nivel minorista.

Cuadro 5 Crecimiento de los márgenes de mercadeo: precios de importación a precios al por mayor, y precios al por mayor a precios al por menor en Estados Unidos, Francia y Japón en 1985-2002

País	Relación de precios	Crecimiento anual (%)	Significancia estadística
Estados Unidos	Importación - por mayor	-0,82	5%
	Importación - por menor	-2,82	**
	Por mayor - por menor	-2,00	**
Francia	Importación - por mayor	-1,69	**
	Importación - por menor	-3,17	**
	Por mayor - por menor	-1,48	**
Japón	Importación - por mayor	-3,73	**
	Importación - por menor	-4,77	**
	Por mayor - por menor	-1,04	ns

Fuente: FAO, New York City Wholesale Fruit & Vegetable Report y el Banco Mundial.

Cuadro 6 Evolución de los precios de importación (f.o.r.), al por mayor y al por menor en los Estados Unidos, Francia y Japón 1985-2002 (dólares EE.UU. reales por kg)

	EE.UU.			Francia			Japón		
	Import.	Por mayor	Por menor	Import.	Por mayor	Por menor	Import.	Por mayor	Por menor
1985	0,65	0,84	1,15	0,82	0,94	1,47	0,62	0,85	1,37
1986	0,64	0,88	1,18	1,01	1,20	1,88	0,67	0,85	1,65
1987	0,64	0,79	1,08	1,14	1,39	2,19	0,64	0,94	1,75
1988	0,72	0,82	1,19	1,14	1,39	2,21	0,73	0,96	2,04
1989	0,73	0,86	1,21	1,02	1,24	2,00	0,70	1,13	1,90
1990	0,66	0,86	1,19	1,05	1,41	2,33	0,57	1,05	1,83
1991	0,64	0,81	1,19	1,07	1,44	2,37	0,57	1,02	2,03
1992	0,53	0,73	1,10	1,00	1,38	2,47	0,69	1,07	2,02
1993	0,48	0,67	1,02	0,79	1,11	2,05	0,51	1,20	2,02
1994	0,45	0,66	1,05	0,85	1,16	2,07	0,42	0,96	1,98
1995	0,45	0,60	1,08	0,77	1,14	2,15	0,46	0,89	2,19
1996	0,46	0,65	1,05	0,64	0,97	1,91	0,49	1,03	1,99
1997	0,49	0,68	1,02	0,68	0,97	1,78	0,44	1,02	1,85
1998	0,46	0,61	1,01	0,73	1,01	1,72	0,49	0,93	1,93
1999	0,38	0,52	0,99	0,57	0,82	1,53	0,51	1,04	2,16
2000	0,38	0,55	0,98	0,43	0,63	1,26	0,47	1,11	2,12
2001	0,50	0,63	0,96	0,51	0,75	1,40	0,49	0,95	2,77
2002	0,45	0,53	0,95	0,44	0,70	1,32	0,63	0,87	2,35

Fuente: FAO, New York City Wholesale Fruit & Vegetable Report y el Banco Mundial

1.6 Consumo

El consumo mundial per cápita de bananos y plátanos en el período sometido a estudio creció a un ritmo anual del 1 por ciento, y manifiesta un cambio respecto al estancamiento del consumo registrado durante los 15 años anteriores (1970-1984). Este incremento se debió al aumento del consumo de bananos de postre en el mundo desarrollado, donde se registró una tasa de crecimiento anual del 4,2 por ciento durante el período⁵. Por el contrario, el consumo se mantuvo estancado en el mundo en desarrollo, mientras que en los recién llegados a la economía mundial, como por ejemplo Europa oriental y China el aumento fue moderado. El consumo medio mundial de 1998 a 2000 fue de 15,3 kg per cápita, en los países desarrollados fue de 13 kg per cápita, y en los países en desarrollo de 21 kg. Las economías en transición consumen pequeñas cantidades de banano, pero se prevé que aumenten, ya que sus economías crecen más fuertemente. En el período de 1998 a 2000, el consumo per cápita en la Federación de Rusia fue de 3 kg y en China de 3,5 kg.

⁵ Estados Unidos, Canadá, la CE, Japón, Australia y Nueva Zelandia

CAPÍTULO 2

PAÍSES EXPORTADORES DE BANANO

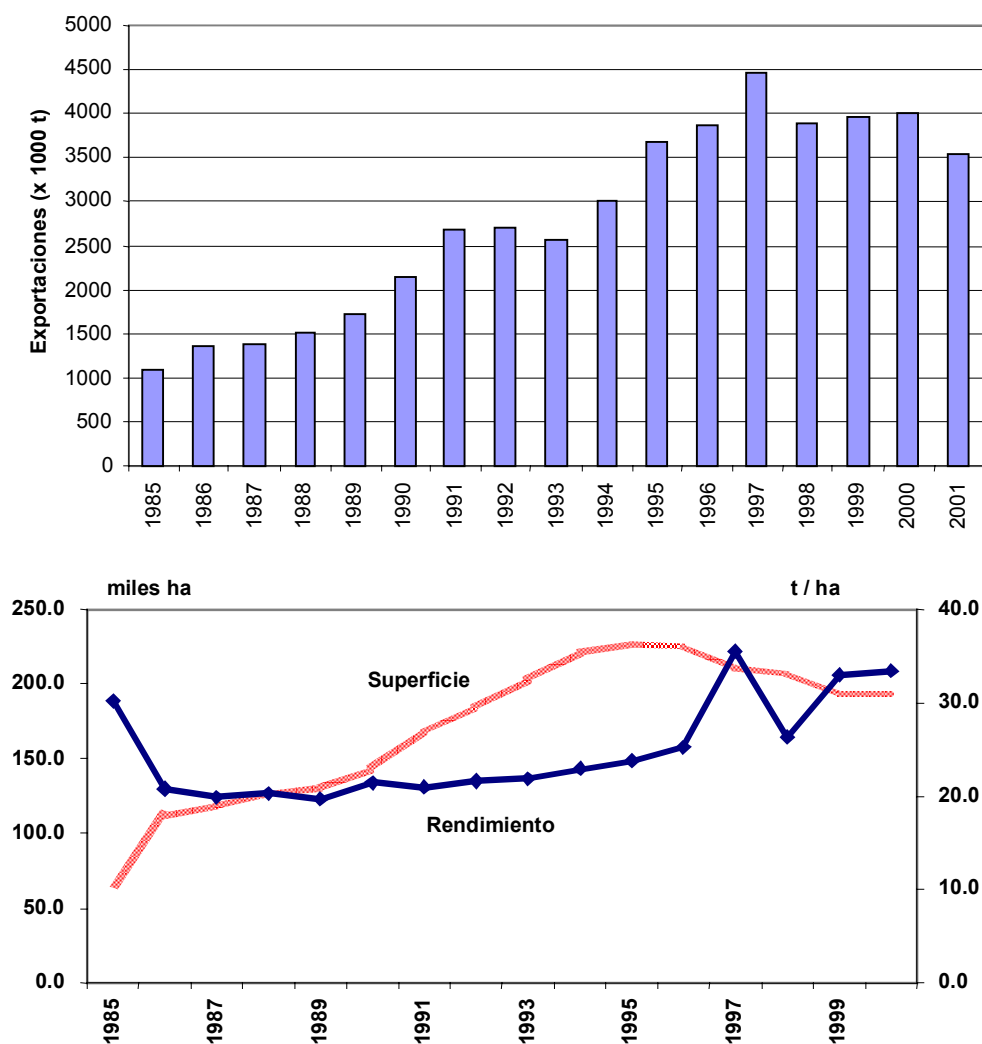
2.1 Introducción

El banano es uno de los alimentos de primera necesidad más importantes en las zonas tropicales y su producción para la venta en mercados locales es, junto con la producción lechera y la horticultura, una de las pocas actividades que proporciona a las unidades familiares ingresos regulares durante todo el año. La mayoría de bananos se cultiva para su venta en mercados locales o para el autoconsumo, y sólo una pequeña parte los bananos producidos se venden en el mercado mundial⁶. Las tecnologías de producción empleadas para la exportación y para el autoconsumo son diferentes, a tal punto que los analistas prefieren separarlas en dos actividades económicas distintas. Por un lado, la producción en pequeña escala para el consumo en las unidades familiares o para la venta en mercados locales hace un uso limitado de insumos externos y es una labor intensiva. Los costos de producción son bajos y pueden compararse con otros alimentos básicos importantes como la batata, el arroz, el maíz y el ñame (Frison y Sharrock 2000). Por otro lado, la producción destinada a los mercados de exportación emplea insumos externos de forma intensiva y es tecnológicamente sofisticada. Incluso dentro de la producción de banano para exportar las tecnologías pueden variar de forma considerable. Por ejemplo, el rendimiento de las tierras en vastas plantaciones comerciales puede ser hasta seis veces mayor que el obtenido en la producción en pequeña escala (900 cajas por hectárea en productores de Ecuador en pequeña escala en comparación con 5 400 en las Islas Canarias). En este capítulo se describen los sistemas de producción de banano para exportación de los principales países exportadores de este producto desde mediados de los ochenta y se presentan sus perspectivas de producción a plazo medio.

2.2 Ecuador

Ecuador es el mayor exportador de banano del mundo y su presencia en el comercio mundial va en aumento. Las exportaciones crecieron de un millón de toneladas en 1985 a 3,6 millones de toneladas en 2000. Esto equivale a un índice medio anual de casi el 9 por ciento, el más elevado de los cinco países exportadores más importantes. Este crecimiento se vio apoyado sobre todo por el aumento de la superficie plantada y, en menor medida, por el incremento de los rendimientos por hectárea (Figura 16). Cerca del 18 por ciento de los bananos comercializados en el mundo durante los años setenta y ochenta procedían de Ecuador y este porcentaje aumentó en los años noventa hasta el 30 por ciento. La producción y el comercio del banano en Ecuador ofrecen empleo directo a una cifra estimada de 380 000 personas.

⁶ La India y Brasil, el primer y el tercer productor de banano en importancia, no figuran entre los siete exportadores principales.

Figura 16 Ecuador: exportaciones de banano, superficie plantada y productividad 1985-2001

Fuente: FAOSTAT

El banano se produce a escala relativamente pequeña en comparación con otros países exportadores de banano de América Latina. Las empresas son en su mayoría nacionales, mientras que las transnacionales aportan sólo una pequeña parte de la producción total (menos del uno por ciento). Un censo llevado a cabo por el Ministerio de Agricultura y Ganadería de Ecuador en el año 2000 reveló que casi el 90 por ciento de las 150 000 hectáreas registradas de cultivos de banano pertenecía a explotaciones de pequeño y mediano tamaño de entre 10 y 50 hectáreas. El censo determinó un total de 5 000 productores de banano registrados en el país, y un tamaño medio de explotación de 30 hectáreas⁷ (Cuadro 7). La producción se concentra en las provincias costeras de El Oro y Guayas, y en Los Ríos. Estas tres provincias representan más del 90 por ciento de la superficie plantada de banano y concentran al 63 por ciento de los cultivadores⁸ de banano.

⁷ El promedio en Costa Rica es de 360 hectáreas.

⁸ SICA: <http://www.sica.gov.ec/index.html> (visitada en junio de 2003)

Cuadro 7 Ecuador: proporción de superficie plantada según las dimensiones de la explotación

Tamaño explotación (ha)	Nº de explotaciones	Porcentaje del total plantado
1 – 30	3 956	80 %
31 – 50	480	10 %
51 – 100	366	7 %
> 100	139	3 %

Fuente: Programa Nacional del Banano y Proyecto SICA-BIRF/MAG-Ecuador

En Ecuador existen diversos sistemas de producción de banano. Algunas plantaciones tienen riego, sistemas de drenaje, cablevías y su necesidad de mano de obra es de menos de un trabajador por hectárea. Otras son de secano, utilizan pocos insumos externos, tienen sistemas de drenaje ineficaces, instalaciones rudimentarias, y podrían emplear hasta 5 trabajadores por hectárea. En consecuencia, la productividad laboral y de la tierra varía de forma considerable entre las distintas explotaciones, de 1 000 cajas por hectárea en los sistemas tradicionales a 3 000 cajas por hectárea en las plantaciones modernas. Se prevé que la diferencia en la productividad de las tierras entre los dos niveles de tecnología aumente tras la reciente difusión de innovaciones tecnológicas en las plantaciones de tamaño grande y mediano. Las bombas de agua para el riego por goteo, estaciones de embalaje, sistemas de drenaje y cablevías se extendieron del 24 al 71 por ciento del total de la superficie plantada de banano durante los años noventa (Chang 1999). El rendimiento medio de las tierras para el país durante el período 2000-2001 fue de 1 800 cajas por hectárea, en comparación con las 2 600 de Costa Rica y las 1 200 de Honduras.

El mercado ecuatoriano de banano para exportar podría considerarse un monopsonio, ya que unos pocos intermediarios compran fruta a un gran número de pequeñas explotaciones que operan con una escasa organización colectiva. El gobierno establece un precio mínimo pagado al productor, pero éste no siempre se respeta (véase Cuadro 8). Los precios se negocian de diferente manera dependiendo de la naturaleza del comprador, bien sea éste una Empresa Transnacional (ET), un importante exportador nacional o un pequeño exportador nacional.

En primer lugar, las empresas transnacionales, así como algunos grandes productores y operadores, suelen tener arreglos contractuales con agricultores. En los contratos se especifican la tecnología de producción, la periodicidad de entregas y el precio por caja. La fruta producida es de alta calidad y se destina principalmente a los mercados de altos ingresos de América del Norte y Europa. América del Norte y Europa se hacen con más del 70 por ciento de todas las exportaciones de banano de Ecuador.

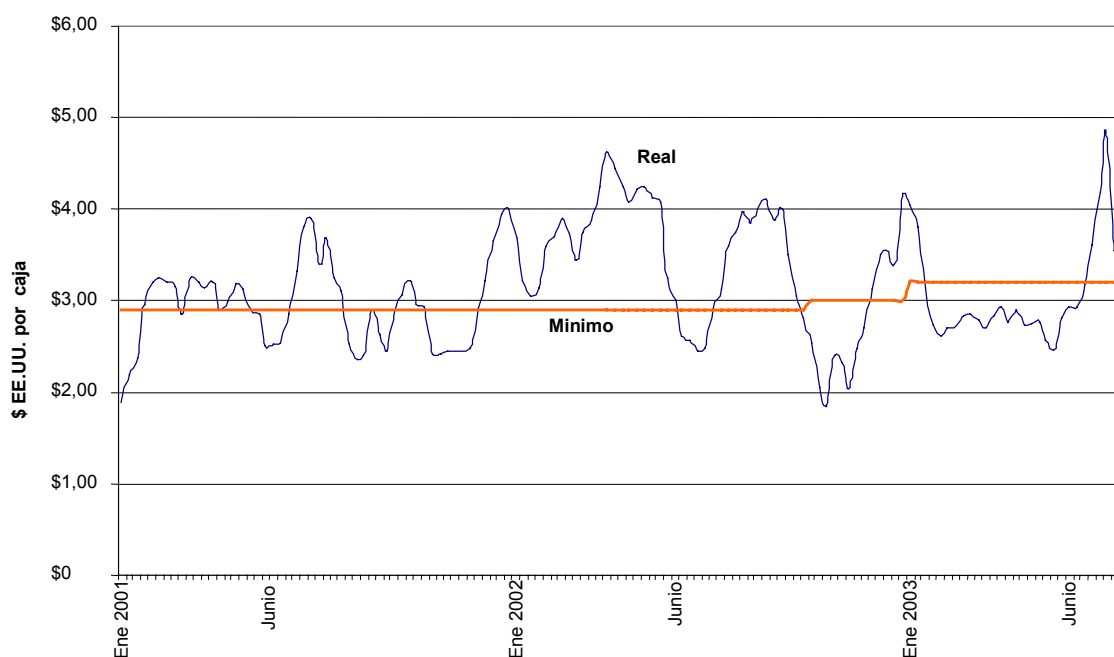
En segundo lugar, los grandes exportadores nacionales suelen poseer plantaciones, pero la mayoría de su comercio procede de productores independientes. Exigen menos calidad que las empresas transnacionales y su mercado tradicional es Europa oriental.

Por último, varias empresas pequeñas de exportación compran los productos defectuosos de las empresas transnacionales y de los grandes exportadores nacionales para su venta en países de América del Sur, como Chile, Argentina y Uruguay, donde los exportadores mayores también actúan (Espinell 2001). Estas explotaciones también han llegado de manera satisfactoria a los mercados de Europa oriental y el Mediterráneo en los últimos años.

Cuadro 8 Ecuador: precio mínimo oficial recomendado para el banano

Fecha	Precio mínimo oficial (\$ EE.UU./caja)
Diciembre 1996	4,20
Julio 1997	3,30
Enero 1998	4,25
Enero 1999	4,35
Marzo 1999	3,55
Junio 1999	2,60
Noviembre 1999	2,20
Enero 2000	2,85
Marzo 2000	2,45
Abril 2000	2,18
Enero 2001	2,90
Octubre 2002	3,00
Enero 2003	3,20

Fuente: SICA

Figura 17 Ecuador: precio mínimo oficial y precios reales del banano, enero 2001-julio 2003

Fuente: SONICONTI S.A.

Ecuador ha aumentado sus exportaciones en todos sus mercados en los últimos veinte años. El porcentaje de exportaciones a compradores tradicionales como EE.UU. y Europa se ha reducido a expensas de Europa oriental y Asia. Los requisitos de licencias de importación de la CE a partir de 1993 han sido uno de los factores que ha influido en este cambio en el comercio, tal y como se explica en el Capítulo 3. A pesar de estos cambios, América del Norte y la CE siguen siendo sus mercados de exportación más importantes (Cuadro 9).

Cuadro 9 Ecuador: promedio de exportaciones de banano según destino (toneladas y porcentaje)

	1988-1990	%	1998-2000	%
Estados Unidos	916 379	55	1 075 184	32
Canadá	149 388	9	136 235	4
Unión Europea	343 771	21	645 510	19
Otros países europeos [†]	955	0	171 202	5
Europa oriental	1 428	0	81 604	2
Ex URSS	17 703	1	394 244	11
América del Sur	80 887	5	428 640	13
Cercano Oriente	45 315	3	125 077	4
Japón	93 501	6	188 708	6
Otros Asia, incl. China	7 959	0	163 561	5
Total	1 657 286	100	3 409 965	100

[†] Suiza, Islandia, Malta y Noruega

Fuente: FAO

El aumento de las exportaciones de banano durante los noventa, habida cuenta del bajo valor unitario de las exportaciones obtenido, indica que la producción de banano para exportar en Ecuador es una actividad competitiva. Sin embargo, un plan estratégico elaborado por la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI) determinó varios obstáculos en el sector del banano ecuatoriano que podrían dificultar su expansión futura. Entre ellos figuraban una infraestructura nacional precaria, un sistema jurídico complejo, la ausencia de conocimientos sobre los efectos ambientales de los sistemas actuales de producción y una mano de obra escasamente calificada. El plan estratégico coincidía con la publicación de un informe de *Human Rights Watch* (2002) en el que se denunciaba una situación en la que no se tenían en cuenta los derechos básicos de los trabajadores en las plantaciones de banano. En el informe se señala que los trabajadores de banano de Ecuador reciben los salarios más bajos de todos los países exportadores de banano de América Latina, se discrimina a las mujeres y el trabajo infantil es habitual. Según un estudio del año 2000 realizado por US/LEAP (Proyecto estadounidense de Educación Laboral en las Américas), el salario medio mensual de los trabajadores de banano en Ecuador era de 56 dólares EE.UU., frente a los 500 dólares en Panamá, entre 200 y 300 dólares en Colombia y entre 150 y 200 en Honduras (Galarza, citado por Perillo 2000).

No obstante, las perspectivas son favorables para la producción de banano en Ecuador. En primer lugar, la reciente apertura de una nueva terminal de carga por parte de Dole (Bananapuerto en 1999), y la mejora de las terminales en funcionamiento en Puerto Bolívar ponen de relieve el aumento de la capacidad de exportación de Ecuador. En segundo lugar, la superficie plantada de banano destinado a la exportación durante los años noventa aumentó a un ritmo anual del 2,6 por ciento, a pesar del descenso de los valores unitarios de exportación del 4 por ciento anual. Según los pronósticos de la FAO, los precios mundiales podrían seguir bajando durante este decenio, aunque a menor ritmo que en decenios anteriores (alrededor del 1,5 por ciento anual), lo que podría indicar que no se produciría una disminución de la superficie plantada de banano a plazo medio (FAO 2003b). En tercer lugar, la productividad laboral y la magnitud de las plantaciones en Ecuador son menores que en los países vecinos de América Latina exportadores de banano, lo que también indica que existe potencial para el aumento de la productividad derivado de las economías de escala⁹. Por último, la productividad de las tierras de los cultivos destinados a la exportación de banano ha aumentado a un ritmo anual de casi el 4 por ciento durante los años noventa, y podría seguir creciendo durante este decenio si la enfermedad fúngica de la sigatoka negra pudiera combatirse de forma efectiva. La sigatoka negra (*Mycosphaerella*

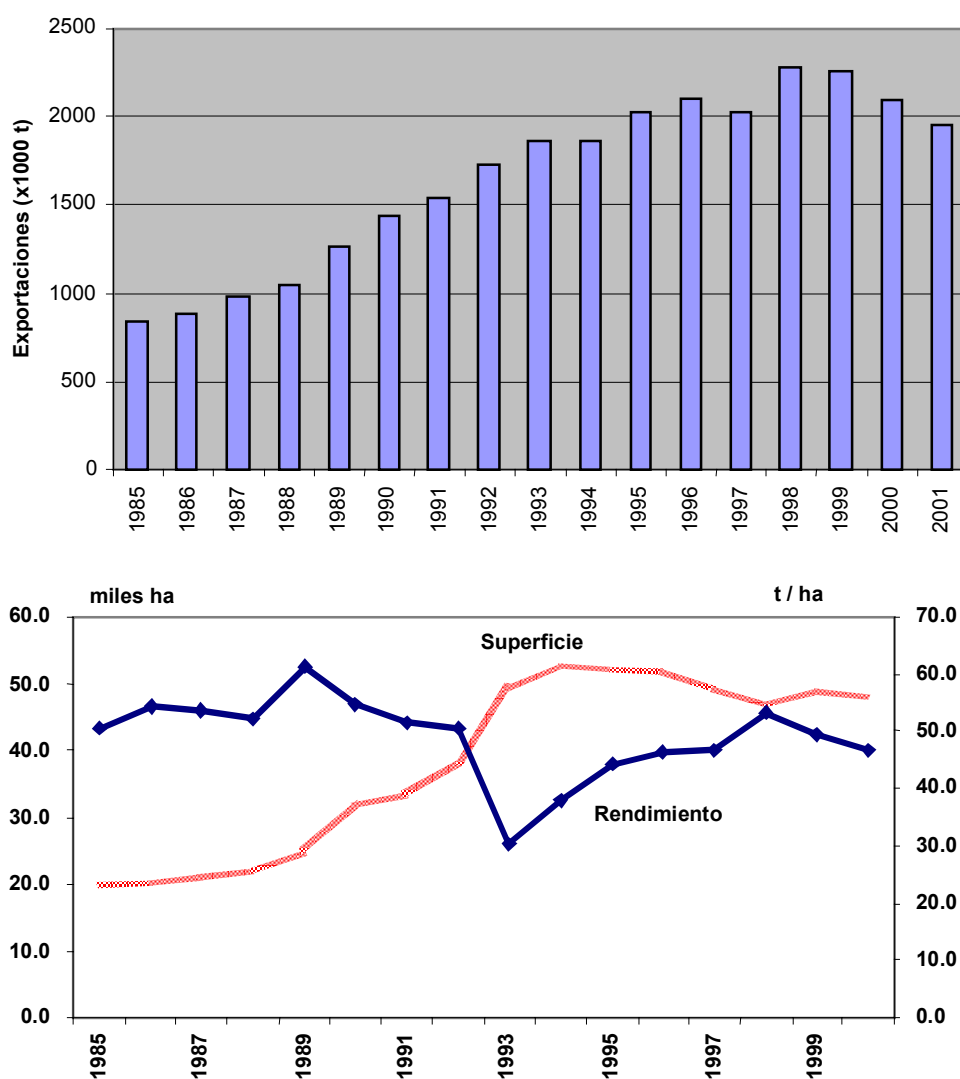
⁹Un estudio reciente de los efectos de la dolarización de la economía ecuatoriana (enero de 2000) en la producción del banano ha revelado que (en el supuesto de que los precios de mano de obra y el combustible se mantuviesen inalterados) el tamaño de las explotaciones y los rendimientos podrían necesitar aumentar de forma considerable si las plantaciones van a mantener su actividad. Véase Chang 2000.

fijiensis Morelet, véase Capítulo 4) llegó a Ecuador en 1987 y, según algunos informes, hasta el 20 por ciento de la superficie plantada de banano en la provincia de El Oro estaba infectada en 2002.

2.3 Costa Rica

Costa Rica es el segundo país exportador de banano después de Ecuador, con un volumen de estimado en dos millones de toneladas en el año 2000. El banano es el principal producto agrícola de exportación, seguido a distancia de la piña y el café. El banano se cultiva en plantaciones relativamente grandes por productores independientes y empresas multinacionales que controlan cerca del 50 por ciento de la superficie plantada.

Figura 18 Costa Rica: exportaciones de banano, superficie plantada y productividad 1985-2001



Fuente: FAOSTAT

La superficie plantada de banano y su producción experimentaron un notable crecimiento en el período entre 1985 y 1995. La producción creció a un ritmo del 8 por ciento anual y la superficie plantada a un ritmo ligeramente superior del 11 por ciento. Este crecimiento se debió a un importante programa de rehabilitación y expansión (*Ley de Fomento Bananero*) iniciado a principios de los noventa, al duplicarse la superficie plantada y el empleo en el sector bananero durante el período de 1990 a 1993. Sin embargo, el aumento de la superficie plantada y el empleo no fue acompañado por el

de la producción, y la productividad disminuyó¹⁰. Posteriormente la productividad se recuperó entre 1993 y 1998 a niveles cercanos a los obtenidos a finales de los ochenta. Sin embargo, a partir de finales de los noventa el hundimiento de los precios del banano y la sigatoka negra dificultaron el uso elevado de insumos y el aumento de la superficie plantada, lo que tuvo como consecuencia un estancamiento de la producción así como de la productividad (Cuadros 10 y 11). Pese a un decenio de diferentes etapas de descenso o estancamiento de la productividad, Costa Rica sigue manteniendo hoy en día su posición destacada como el país con la productividad más elevada de América Latina.

Cuadro 10 Costa Rica: productividad laboral y de las tierras de banano, 1990 y 2000

	1988-1990	1998-2000
Superficie cultiv. (ha) [†]	26 238	47 959
Empleo [‡]	18 800	33 800
Producción (miles de t) [†]	1 471 353	2 390 000
Rendimiento tierras (caja/ha) [†]	3 092	2 749
Rendimiento tierras (caja/ha) [‡]	2 700	2 240
Productividad laboral (t/trabajador)	78	72

[†] FAOSTAT; [‡] Ministerio de Agricultura y Ganadería, Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria (2002); [§] Cálculos basados en datos de la FAO (1999)

Cuadro 11 Costa Rica: cambios en la eficiencia técnica durante los años noventa

Año	Exportaciones (caja)	Superficie (ha)	Empleo	Eficiencia [†] (%)
1990	74 138	28 296	18 800	100
1991	80 854	33 400	22 400	92
1992	91 358	38 119	25 500	92
1993	101 064	49 394	33 100	78
1994	103 342	52 737	35 334	75
1995	112 089	52 166	34 900	82
1996	106 579	49 191	33 000	83
1997	101 173	49 192	34 000	79
1998	115 828	46 968	34 000	94
1999	116 494	48 887	34 000	91
2000	103 823	47 982	32 148	83
2001	95 865	44 423	29 764	82

[†] La eficiencia se mide como la productividad de factores múltiples relativa a 1990

Fuente: Cálculos basados en datos de FAOSTAT, CORBANA y el Banco Central de Costa Rica

A finales de los noventa la industria bananera tenía más empleados que cualquier otra actividad agrícola. Aproximadamente 33 000 personas trabajaban en explotaciones y estaciones de embalaje, y otras 63 000 estaban empleadas de forma directa o indirecta en servicios de apoyo afines. La mayoría de la mano de obra empleada es poco cualificada y los salarios son sobre dos veces el salario mínimo nacional. Los trabajadores suelen recibir, además de sus salarios, otras ayudas como vivienda, agua, saneamiento y electricidad. En muchos casos, las mujeres que trabajan en el ramo bananero aportan una segunda fuente de ingresos para los hogares. La FAO señala que el número de mujeres por cada 100 trabajadores en el ramo bananero es superior al de la media nacional correspondiente a 29,4, trabajando la mayoría de ellas en los empaquetados (FAO 1999b).

Su importancia para este país no puede subestimarse: de acuerdo con la Corporación Bananera Nacional (CORBANA), los bananos son la segunda fuente en importancia de ingresos de exportación

¹⁰ La productividad se define aquí como la eficiencia relativa de la productividad de factores múltiples (tierra y mano de obra). Véase por ejemplo Coelli 1996.

de la economía, después de los textiles, sin incluir las industrias orientadas a la exportación de alta tecnología, y generaron en 2001 casi 500 millones de dólares en ingresos de exportación. Las multinacionales han producido y exportado comercialmente bananos en Costa Rica desde 1880.

Cuadro 12 Costa Rica: exportaciones según destino (toneladas y porcentaje)

	1990	(%)	2000	(%)
Estados Unidos	576 388	43	1 071 141	57
Unión Europea	740 188	55	642 145	34
Europa oriental	0	0	26 667	1
Otros	28 293	2	143 391	8
Total	1 344 870		1 883 344	

Fuente: Corbana 2002

Las exportaciones de banano desde Costa Rica aumentaron a una tasa del 5 por ciento anual en el período entre 1985 y 2000¹¹. Como la superficie plantada y la producción, las exportaciones se estancaron en la segunda mitad de los años noventa. Los Estados Unidos y la CE han sido tradicionalmente los principales importadores, pero los países de Europa oriental comenzaron a hacerse con una parte de sus exportaciones en los noventa. Las principales empresas exportadoras son Cobal (Chiquita), Bandeco (Del Monte) y Standard Fruit Co. (Dole), que conjuntamente constituyen más del 80 por ciento de las exportaciones de banano de Costa Rica.

Las perspectivas a plazo medio para las exportaciones de banano son inciertas. Esta década Costa Rica podría aprovecharse de sus estrictas normas ambientales de producción para expandir el comercio a mercados de altos ingresos. Sin embargo, esto dependerá de su capacidad para reducir los costos de producción, en particular los costos de mano de obra y el control de la sigatoka negra. Esto último parece poco probable, ya que los expertos señalan que la sigatoka negra ha desarrollado recientemente una resistencia a los fungicidas sistémicos, y por ello es necesario intensificar su utilización (Guzmán 2002).

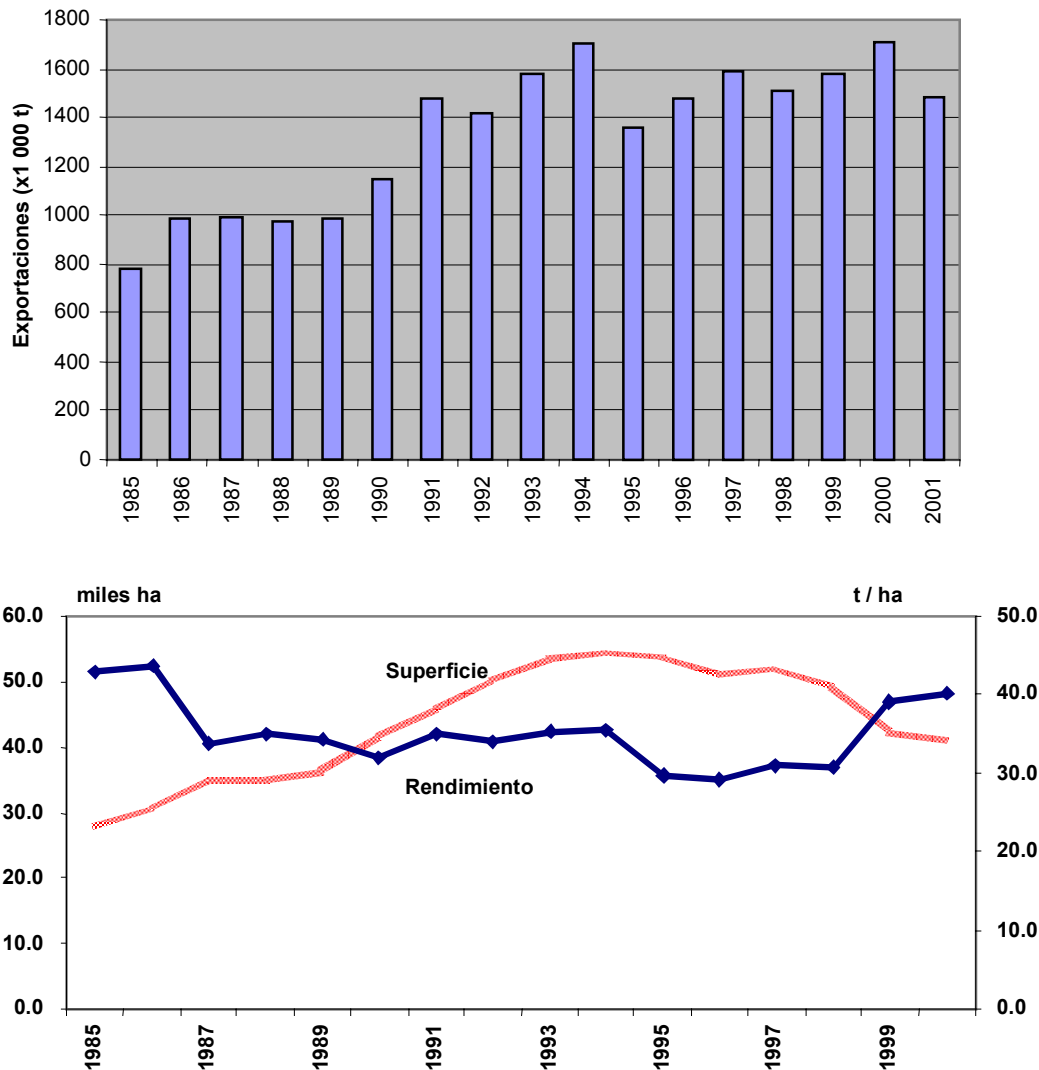
2.4 Colombia

El banano en Colombia es, después del café y las flores, el tercer producto agrícola de exportación en importancia. Se exportó más del 90 por ciento de una cifra estimada de 1,9 millones de toneladas de banano Cavendish producido en el año 2000. Los cultivos de banano en Colombia ocupan aproximadamente 60 000 hectáreas, o sea el 7 por ciento de la superficie total plantada de cultivos frutícolas. Cerca del 16 por ciento de la superficie plantada de bananos es «banano criollo» cultivado para el mercado interno¹², y el resto son bananos para exportar. La producción se concentra en Antioquía y Magdalena,¹³ que son zonas de conflicto. Antioquía abarca casi el 70 por ciento de la superficie plantada de banano y la mayoría de los plátanos para exportación. Los bananos para postre Gros Michel todavía se cultivan con buenos resultados en Colombia en zonas de tierras altas y se venden en el mercado interno.

¹¹ El cálculo de la oferta de exportación durante 1985-2000 utilizando datos de la FAO revela una elasticidad de precio unitario y una tendencia de crecimiento subyacente de la producción (el crecimiento no es imputable al precio) del 8 por ciento anual.

¹² El banano criollo se planta principalmente en el Valle del Cauca, Tolima y Antioquía y su producción representa sólo el 5 por ciento del total de banano producido en Colombia.

¹³ Los municipios de Apartadó, Carepa, Chigorodó y Turbo en Antioquía, y Córdoba, Río Frío, Orihueca, Sevilla y Aracataca en Magdalena.

Figura 19 Colombia: exportaciones de banano, superficie plantada y productividad 1985-2001

Fuente: FAOSTAT

Cuadro 13 Colombia: producción, superficie plantada y productividad de las tierras 1985 - 2000

Período	Producción (t)	Superficie (ha)	Productividad (caja/ha)
1985-1990	1 253 580	34 452	2006
1998-2000	1 605 807	44 268	2000

Fuente: FAOSTAT

La superficie plantada de banano en Colombia se incrementó de forma casi lineal de 1982 a 1994, después de lo cual la industria entró en una fase de declive. Sin embargo, la productividad y la producción se comportaron de forma distinta. En 1985, la productividad disminuyó bruscamente tras los daños producidos por la sigatoka, y no pudo recuperarse hasta finales del decenio. Se obtuvo un cierto aumento de la productividad a comienzos de los noventa debido a la utilización más intensiva de insumos y probablemente a las economías de escala (tal como apunta el descenso en el número de explotaciones). No obstante, la productividad se ha estancado desde entonces (Figura 19). La evolución de la producción a lo largo de los años noventa respondió a los hechos ocurridos en Antioquía. La producción descendió de 1992 a 1997 con motivo del retorno de la violencia a Urabá (Antioquía) después de que no se respetasen los acuerdos de paz, pero se recuperó en los años posteriores y superó los niveles de 1992. En Magdalena, en donde predominan las tecnologías de bajos

insumos y las unidades de explotación menores¹⁴, la productividad se vio afectada por las enfermedades de los cultivos y por los problemas relacionados con la climatología, y la productividad descendió de forma lenta.

Cuadro 14 Colombia: Producción de banano, superficie cosechada y rendimientos en Antioquía y Magdalena, 1992 y 2001

	1992			2001			Crecimiento p/a
	Producción (t)	Superficie (ha)	Rendimiento (t/ha)	Producción (t)	Superficie (ha)	Rendimiento (t/ha)	
Antioquía	1 089 120	27 573	39,5	1 142 463	29 927	38,1	0,34
Magdalena	540 280	13 507	40,0	457 607	13 459	33,4	-4,8
Total	1 629 400	41 043	39,7	1 600 070	43 385	36,8	-1,25

Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, Colombia

Las exportaciones de banano de Colombia no han dejado de crecer desde que se sustituyeron las variedades Gross Michel por Cavendish a comienzos de los años setenta. Los ingresos generados por la exportación de banano fueron de cerca de 450 millones de dólares en el año 2000, lo que representa el 4 por ciento del valor total de las exportaciones de Colombia. Se destinó a la CE un 62 por ciento de las exportaciones de banano, y a los EE.UU., su principal asociado en el comercio, un 32 por ciento. Como en el caso de las exportaciones de Ecuador y Costa Rica, poco a poco los países de Europa oriental se han hecho con mayores proporciones de la exportación de banano desde los años noventa (Cuadro 15).

Cuadro 15 Colombia: exportaciones según destino (toneladas y porcentaje)

	1988-1990	(%)	1998-2000	(%)
Estados Unidos	496 976	50	653 763	41
Canadá	42 074	4	106 185	7
Unión Europea	380 580	39	568 955	36
Otros Europa occ.	8 399	1	41 899	3
Europa oriental	6 455	1	85 399	5
Ex URSS	13 447	1	75 985	5
Oriente Medio	28 709	3	34 225	2
Otros Asia	5 238	1	46 758	2
Total	981 879		1 613 169	

Fuente: FAO

Los sectores público y privado están realizando un programa de colaboración para mejorar la competitividad y la productividad del banano, así como las condiciones de vida de la población trabajadora. El sector público está mejorando la infraestructura relacionada directamente con la producción y las exportaciones de banano, como por ejemplo carreteras, puertos y aeropuertos. El sector privado está promoviendo tecnologías favorables para el medio ambiente, entre las que figuran técnicas que reducen la utilización de productos químicos, la mejora de la gestión del agua y el control de la erosión del suelo¹⁵. Hasta ahora, el programa ha conseguido algunos buenos resultados en Urabá, y se ha tratado de expandirlo a Magdalena. Sin embargo, un factor importante que influye en el crecimiento futuro de la producción y las exportaciones de banano es probablemente la situación política, ya que los bananos se producen en zonas de conflicto.

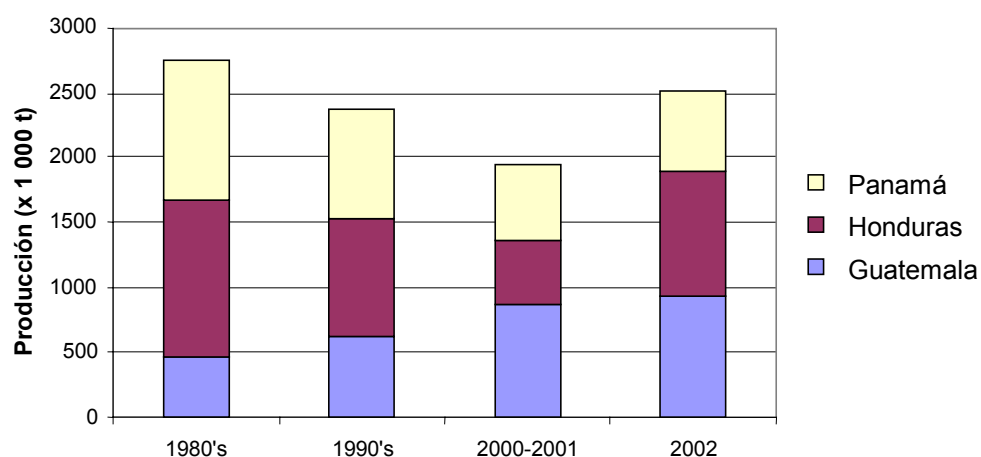
¹⁴ Se puede encontrar una descripción detallada de la producción de banano en esta zona en: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (2001).

¹⁵ <http://www.augura.com.co/programadegestionsocialyambiental/banatura/banatura.htm> (visitada en septiembre de 2003)

2.5 Otros países de América Latina

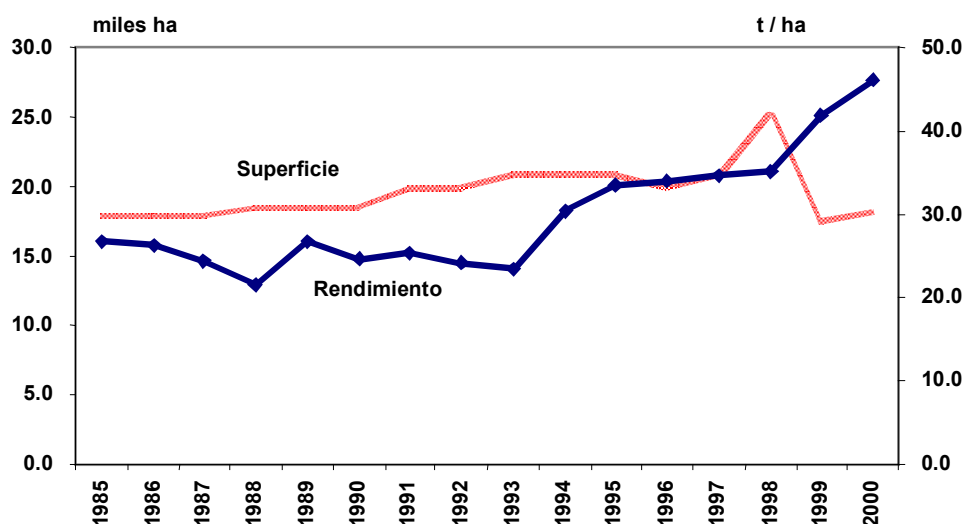
El banano en Guatemala, Honduras y Panamá contribuye de forma fundamental a las economías de estos países y es una importante fuente de ingresos de exportación y de empleo. No obstante, la producción global en estos países se mantuvo relativamente estancada en los últimos 15 años (1985-2000) debido a la influencia perjudicial de fenómenos relacionados con la climatología, desacuerdos industriales, enfermedades de los cultivos, el aumento de los costos de producción¹⁶ y la depresión de los precios del banano. A partir del año 2000, se observa una importante recuperación de la producción y las exportaciones, sobre todo en Guatemala y Honduras, que fueron castigadas a finales de 1998 por el Huracán Mitch. Las exportaciones aumentaron también de forma significativa en 2002 y se tienen perspectivas de una cosecha abundante para 2003.

Figura 20 Guatemala, Honduras y Panamá: producción de banano 1980-2002



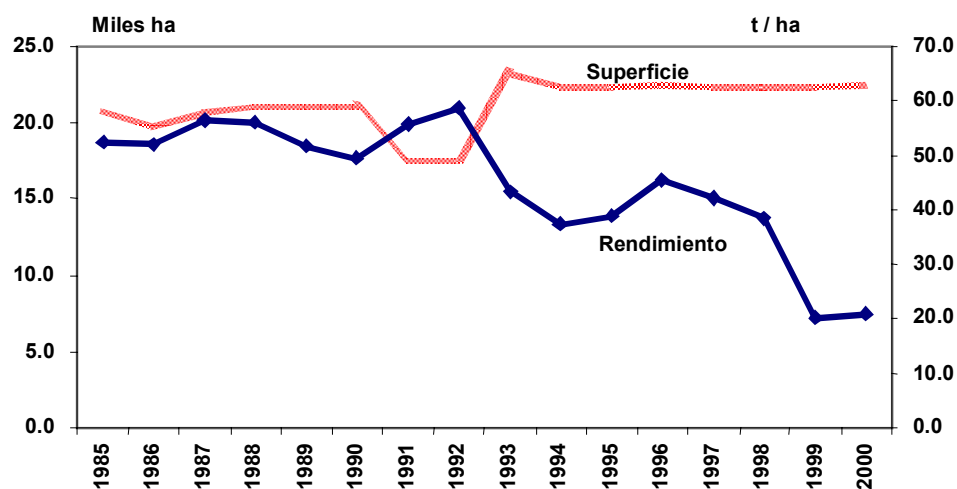
Fuente: FAOSTAT

Figura 21 Guatemala: superficie plantada de banano y productividad 1985-2000

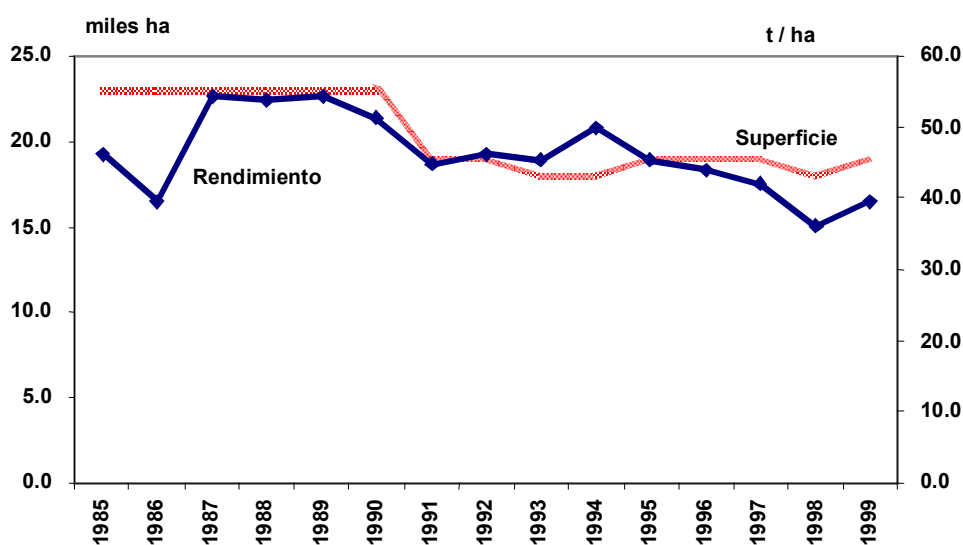


Fuente: FAOSTAT

¹⁶ Aumento de los costos de riego debido a repetidos episodios de sequía más largos de lo habitual en junio y julio (*canículas*), y aumento de los costos sanitarios debido al incremento de la infestación de sigatoka negra.

Figura 22 Honduras: superficie plantada de banano y productividad 1985-2000

Fuente: FAOSTAT

Figura 23 Panamá: superficie plantada de banano y productividad 1985-2000

Fuente: FAOSTAT

Cuadro 16 Guatemala, Honduras y Panamá: ingresos de la exportación de banano como porcentaje del total de exportaciones agrícolas (miles de \$ EE.UU. anuales y porcentaje)

		1988-1990	1998-2000
Guatemala	Bananos	70 484	164 725
	Todos product. agríc.	809 857	1 557 141
	Porcentaje banano	9%	11%
Honduras	Bananos	351 370	74 137
	Todos product. agríc.	648 892	502 324
	Porcentaje banano	54%	15% [†]
Panamá	Bananos	199 721	156 443
	Todos product. agríc.	276 220	309 689
	Porcentaje banano	73%	51%

[†] Honduras fue castigada por un huracán de categoría 5 (Mitch) en octubre de 1998

Fuente: Cálculos basados en datos de FAOSTAT

Cuadro 17 Guatemala, Honduras y Panamá: exportaciones según destino (toneladas y porcentaje)

	1988-1990	(%)	1998-2000	(%)
Estados Unidos	1 032 985	48	1 102 846	58
Canadá	53 509	2	39 319	2
Unión Europea	833 485	39	615 713	33
Otros Europa occidental	75 184	4	20 607	1
Europa oriental	1 949	0	4 065	0
Ex URSS	1 564	0	13 050	0
América del Sur	108 614	5	110 018	6
Oriente Medio	37 222	1	16 609	0
Total	2 144 513		1 922 226	

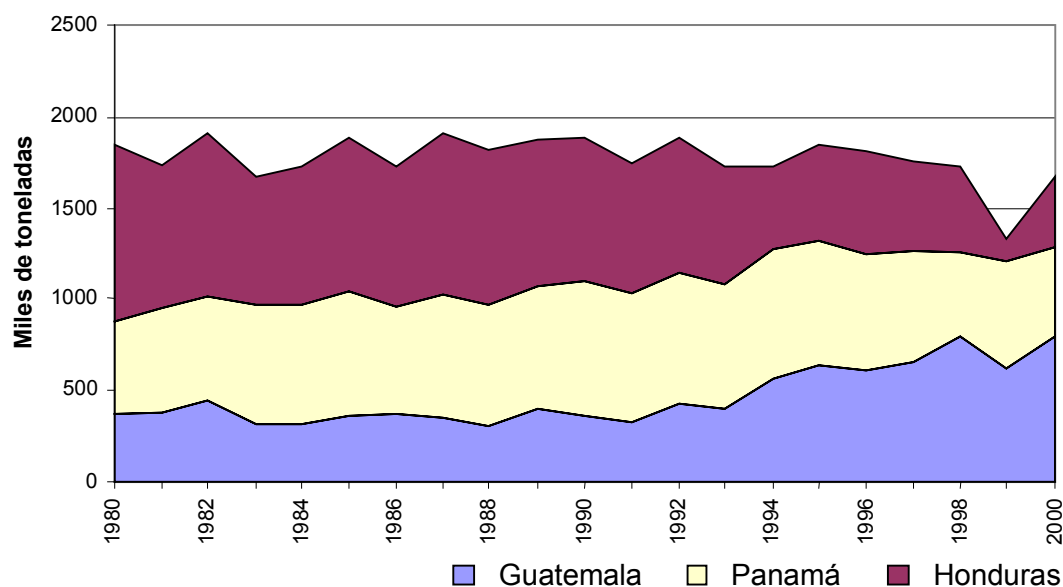
Fuente: FAO

Durante décadas, Guatemala ha tenido la superficie plantada más estable de todos los países exportadores de banano de América Latina. La superficie plantada durante las últimas cuatro décadas se han mantenido casi constante en 20 000 hectáreas y la productividad de las tierras ha aumentado marginalmente. Desde los años sesenta hasta comienzos de los noventa la producción aumentó a un ritmo moderado del uno por ciento anual, pero se incrementó rápidamente durante los años noventa a una tasa del 5 por ciento anual. Cabe destacar un traslado más reciente de la superficie plantada para la producción de banano en la Costa Oeste en tierras dedicadas anteriormente al cultivo de azúcar, para tener así un acceso fácil a los mercados de la Costa Oeste de los EE.UU.

El banano en Guatemala es la tercera fuente en importancia de ingresos procedentes de la exportación agrícola, después del café y el azúcar. Las exportaciones de banano se han incrementado de forma constante a un ritmo del 5,4 por ciento anual desde la década de los sesenta, pero la mayor parte del aumento se produjo en los noventa. Las perspectivas de expansión futura de la producción y las exportaciones de banano son confusas. Los obstáculos más importantes para el aumento de la producción y las exportaciones son el transporte y la infraestructura de las comunicaciones, que no está previsto mejorar en este decenio debido al reducido desempeño de la economía.

En Honduras, las plantaciones de banano están situadas sobre todo en la costa norte y los mayores productores son filiales de Chiquita y Dole. Un tercio de las tierras dedicadas al banano para exportación es cultivado por productores independientes y cooperativas de campesinos principalmente en virtud de acuerdos contractuales con empresas transnacionales. La producción y las exportaciones de banano han disminuido a una tasa acumulativa del 4,5 por ciento anual desde 1985, y se desbarataron fuertemente en octubre de 1998 cuando el huracán Mitch destruyó cerca del 70 por ciento de los cultivos. Las exportaciones disminuyeron a 109 000 toneladas en 1999, frente a las 500 000 toneladas en el año anterior. Sin embargo, se llevó a cabo una campaña intensiva de replantación y en tres años las exportaciones alcanzaron el nivel registrado antes del huracán Mitch en 2002, demostrando la gran capacidad de recuperación allí donde se conceden fondos de inversión para rehabilitación. Las estimaciones provisionales de las exportaciones para 2002 indican que las exportaciones superan actualmente el medio millón de toneladas, ligeramente por encima de los niveles registrados antes del huracán Mitch.

Panamá solía ser uno de los principales exportadores de banano del mundo, pero la producción descendió de forma rápida en el último decenio. El aumento de los costos de producción, la sigatoka negra y las controversias industriales han afectado a la producción, y Chiquita, el principal exportador del país, ha vendido recientemente su gran plantación en la costa del Pacífico a un grupo de trabajadores.

Figura 24 Honduras, Panamá y Guatemala: exportaciones de banano 1980-2000

Fuente: FAOSTAT

Nota: El descenso de las exportaciones en Honduras en 1999 se debió a los daños causados por el huracán Mitch en octubre de 1998.

Pese a décadas de esfuerzos para posicionarse como uno de los principales productores, Nicaragua nunca ha hecho del banano un producto agrícola de exportación importante. Las exportaciones de banano han descendido constantemente en los últimos tres decenios a un ritmo del 3,7 por ciento anual, desde el nivel máximo de 130 000 toneladas alcanzado en 1974 a 44 000 toneladas en el año 2000. Las exportaciones se redujeron rápidamente después de que Standard Fruit (Dole) abandonase Nicaragua en 1982. Los ingresos procedentes de la exportación de banano en el año 2000 fueron de unos 8 millones de dólares, es decir el 1,3 por ciento del total de las exportaciones.

Brasil, en donde Del Monte ha realizado recientemente algunas inversiones, se está convirtiendo con rapidez en un exportador importante. Se prevé que sus exportaciones de banano en 2002 superen las 220 000 toneladas, frente a las 105 000 toneladas registradas en 2001 y las 72 000 del año 2000. La reciente expansión se debió a su capacidad de competir con Ecuador en Argentina y Uruguay. Los precios al productor en Brasil promediaron los 3 dólares EE.UU. por caja en 2001 y 2,8 dólares EE.UU. en 2002, mientras que en Ecuador (su competidor) los precios fueron de 2,95 dólares EE.UU. en 2001 y 3,4 dólares EE.UU. en 2002. De hecho, Brasil no sólo se ha convertido en el principal proveedor de MERCOSUR, sino que también ha entrado en los mercados europeos y en el de los Estados Unidos.

2.6 El Caribe

El banano es, junto con el azúcar y el ron, el producto de exportación agrícola más importante de los estados caribeños de las Islas de Barlovento (Santa Lucía, Dominica, Granada y San Kitts-Nevis, San Vicente), Jamaica, Belice, la República Dominicana y Suriname. En las Islas de Barlovento, Jamaica y la República Dominicana la producción es principalmente en pequeña escala, recurriendo en gran medida al trabajo familiar. Los costos de producción son mayores que los de la «zona dólar bananera», como lo son también los precios de exportación (véase Cuadro 18) debido a la preferencia comercial otorgada por la CE, que se hace con más del 90 por ciento de las exportaciones de banano de estas islas. El banano es también importante para la economía de las Antillas francesas, en especial los departamentos de la Martinica y Guadalupe, pero no se incluyen en esta publicación porque su producción sólo se destina a Francia y no entra en el comercio internacional.

Cuadro 18 El Caribe: Valor unitario de las exportaciones en el año 2000 y valor en relación con los países ACP exportadores

Exportador	Valor unitario de las exportaciones (\$ EE.UU./t)	Valor en relación con ACP (%)
Ecuador	258	45
Colombia	281	49
Otros bananos dólar	282	49
Costa Rica	301	52
Filipinas	376	65
Caribe	576	100
África	581	100

Fuente: *FAOSTAT*

La producción de banano en pequeña escala en las Islas de Barlovento y Jamaica en relación con los países bananeros vecinos de la zona dólar, otorga al ramo un papel fundamental en la conservación del sistema social y económico de estas islas. El tamaño medio de las explotaciones es de una hectárea y los rendimientos son de cerca de 11 t/ha. La producción de banano aumentó durante los años ochenta y comienzos de los noventa, pero desde entonces ha ido disminuyendo de forma progresiva. Los precios firmes a finales de los ochenta favorecieron un importante aumento del número de pequeños agricultores y a comienzos de los noventa había unos 25 000 agricultores de las Islas de Barlovento implicados en la exportación de banano (Smith 2000). Sin embargo, durante la primera mitad de los noventa, el descenso de los precios mundiales del banano fue unido a un descenso de la producción del 7,5 por ciento anual, además de una reducción del 6 por ciento de la superficie plantada.

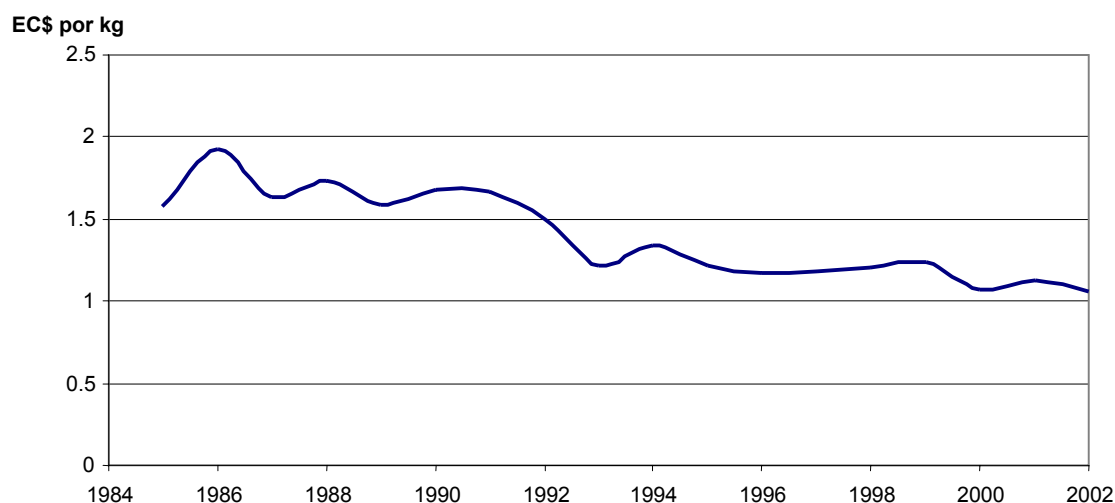
La República Dominicana actuó, sin embargo, de forma diferente y se ha convertido en el mayor exportador del Caribe. De las aproximadamente 280 000 toneladas de banano exportadas en 2001, un 47 por ciento proceden de la República Dominicana. La República Dominicana obtuvo la condición de Estado ACP en 1990 y se ha beneficiado de las exportaciones de banano exentas de derechos en la CE. Las exportaciones a este mercado aumentaron de forma rápida y en 1993 ya se exportaban 62 000 toneladas, lo que representaba más del 80 por ciento del total de las exportaciones de banano. En 2002, se exportaron más de 60 000 toneladas de banano de agricultura orgánica desde la República Dominicana, que ha conseguido controlar con satisfacción la sigatoka negra gracias a la plantación en zonas relativamente secas en combinación con técnicas de gestión integrada de plagas.

El cultivo de bananos orgánicos en la República Dominicana tuvo su inicio en 1982, cuando Mark Freedman estableció una parcela de demostración en Río Limpio. El gobierno y algunas organizaciones privadas participaron en su evolución inicial, incluidos el Centro Regional de Estudios de Alternativas Rurales (CREAR), el Centro de Agricultura Sostenible con Tecnología Apropiada (CASTA), el Centro de Agricultura con Tecnología Apropiada para la Comunidad (CAOTACO) y la Escuela Campesina de Agricultura Sostenible (ECAS). A pesar del alto costo de certificación, la transición a la agricultura orgánica fue sencilla, puesto que la mayoría de agricultores ya estaban utilizando pocos insumos externos. Las mayores empresas (Savid S.A. y Horizontes Orgánicos) ofrecieron asistencia técnica y financiera a los cultivadores (FAO 2001e). Los principales mercados del banano de origen orgánico son Alemania, Países Bajos y el Reino Unido.

Desde mediados de los noventa, en las Islas de Barlovento y Jamaica se ha observado una tendencia a la baja en las exportaciones de banano y en sus ingresos derivados que refleja lo observado en la producción. En Santa Lucía, por ejemplo, los ingresos bananeros se redujeron a una tasa media anual del 11 por ciento en el período de 1990 a 2000, mientras que el valor unitario de la producción disminuyó a una tasa del 4 por ciento anual (Figura 25). El porcentaje de banano del Caribe en el comercio mundial disminuyó del 4 por ciento en los años setenta al 3 por ciento en el año 2000. Sin embargo, el ramo bananero es aún una actividad económica fundamental de estas islas, y representa en Santa Lucía el 12 por ciento de su PIB y casi el 40 por ciento del total de los ingresos procedentes de

la exportación en el año 2000. Ofrece empleo directo o indirecto a casi el 30 por ciento de la población activa, es decir unas 57 000 personas, y representa importantes ingresos regulares mensuales para las familias rurales. La comunidad internacional, incluidas las ONG internacionales, ha enfatizado repetidamente la importancia de mantener las preferencias comerciales del banano en el mercado de la CE a este respecto (véase Capítulo 3).

Figura 25 Santa Lucía: valor unitario de la producción de banano (dólares EC reales por kg)



Fuente: Empresa de Exportación y Desarrollo del Banano de las Islas de Barlovento (WIBDECO)

Durante 1999-2001, Santa Lucía fue el principal exportador de banano de las Islas de Barlovento con una participación del 58 por ciento. San Vicente y las Granadinas tenían una proporción que correspondía al 42 por ciento. Granada es el menor productor y ha reducido de forma progresiva sus exportaciones desde los años sesenta. Las exportaciones de Granada a la CE se interrumpieron recientemente a causa de los requisitos de calidad de las importaciones. Las exportaciones son realizadas por Asociaciones de Cultivadores de Banano, coordinadas por la Empresa de Exportación y Desarrollo del Banano de las Islas de Barlovento (WIBDECO), fundada en 1994 y conocida anteriormente como Asociación de Cultivadores de Banano de las Islas de Barlovento (WINBAN). WIBDECO es una iniciativa conjunta entre los gobiernos de Dominica, Santa Lucía, Granada y San Vicente y las Granadinas y las asociaciones oficiales de cultivadores de banano de las islas. En 1996, adquirió las operaciones bananeras de Geest (con una cifra de negocios de 300 millones de dólares EE.UU.) en colaboración con la empresa de sede en Irlanda Fyffes, y se hizo responsable de la comercialización. Casi todas las exportaciones de bananos de las Islas de Barlovento están destinadas a la CE (Cuadro 19), donde su cuota de mercado es de casi el 10 por ciento.

El mercado más importante es el Reino Unido, donde el banano de las Islas de Barlovento ostentaba en 2001 una participación de casi el 65 por ciento. El comercio de banano está regulado en virtud de contratos exclusivos entre exportadores y Gran Bretaña. Uno de los principales problemas de las Islas de Barlovento ha sido el bajo registro de envíos de bananos de calidad, pero a pesar de este problema han obtenido una importante cuota debido a su diferenciación de productos basada en características del gusto (pequeño y dulce) y en el comercio justo (véase Capítulo 5).

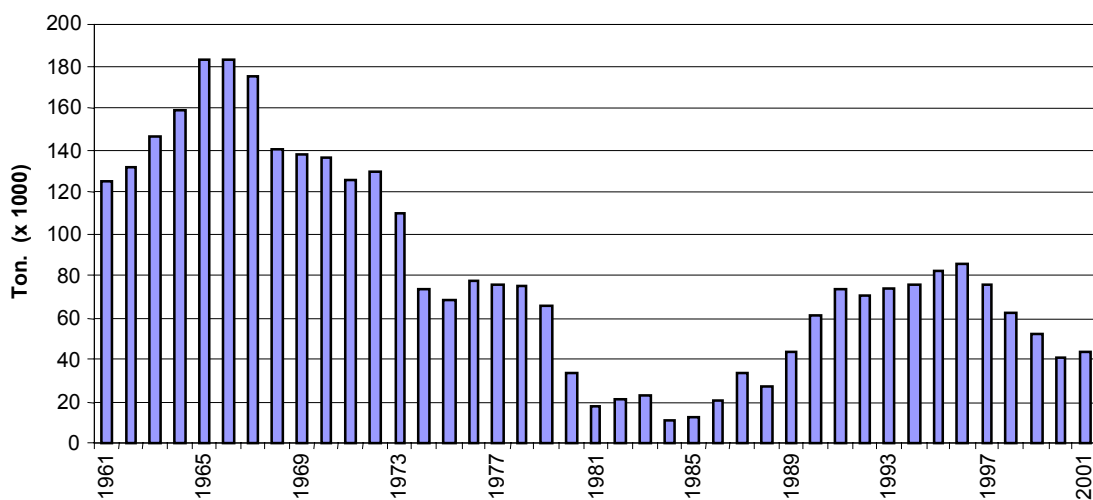
Cuadro 19 El Caribe: exportaciones según destino (toneladas y porcentaje)

	1988-1990	%	1998-2000	%
Estados Unidos	2 273	1	8 201	3
Unión Europea	328 947	99	300 609	97

Fuente: FAO

En Jamaica, la mayoría de bananos para exportación procede de unas pocas plantaciones de gran tamaño y la comercialización es realizada por la empresa Banana Export Company (BECO) que realiza envíos principalmente a Gran Bretaña. Después de un descenso constante de las exportaciones de banano que duró veinte años y que tuvo como consecuencia un nivel mínimo sin precedentes en 1984, se produjo un período de importante crecimiento de 12 500 toneladas en 1985 a un nivel máximo de 89 000 toneladas en 1996. Durante 1995–2000, las condiciones climatológicas adversas y un descenso de los precios en la explotación agrícola en términos reales del 5 por ciento anual tuvieron como consecuencia un hundimiento de las exportaciones de banano y de los ingresos derivados de las exportaciones correspondiente al 15 por ciento anual. Actualmente el gobierno y la CE están tratando, mediante el Programa de Apoyo al Banano, de incrementar la competitividad de la industria bananera a través del aumento de la productividad, la reducción de los costos generales y de funcionamiento, la mejora de la calidad de la fruta y una mejor gestión y comercialización de los bananos.

Figura 26 Jamaica: exportaciones de banano 1965-2001



Fuente: FAOSTAT

La mayoría de los bananos del Caribe se producen en tierras de topografía escarpada propensa a la erosión por escorrentía, en un sistema que no es ecológicamente sostenible¹⁷. Los agricultores en pequeña escala no están asegurados contra las pérdidas producidas por la climatología, y aunque el cultivo tiene una gran capacidad de recuperación, son necesarios insumos para replantar después de desastres como las tormentas tropicales o los huracanes que son habituales en la región. Por ejemplo, después de la destrucción causada por el Huracán Lili en 2002, pequeños agricultores de las Islas de Barlovento recurrieron en parte a empresas con sede en el extranjero (supermercados británicos) que ofrecían créditos baratos para la compra de insumos de producción para mantenerse en actividad¹⁸.

Cada vez más son los productores caribeños que se están volcando hacia la producción orgánica y al comercio justo. La labor de defensa y promoción llevada a cabo por las ONG ha desempeñado una función primordial para crear una mayor conciencia de la importancia del consumo de banano en Gran Bretaña para el medio ambiente y los medios de vida de los pequeños agricultores, tanto entre el público en general como en la comunidad internacional en general. Los consumidores británicos reconocen las distintas calidades de tamaño y sabor de los bananos caribeños, y su compra ahora les ofrece también una dimensión ética. Sin embargo, las primas recibidas por los agricultores orgánicos

¹⁷ Otro problema ambiental relacionado con la producción bananera es la colocación de bolsas plásticas impregnadas con plaguicidas que se utilizan para proteger los bananos contra las plagas.

¹⁸ Sopisco News, 44/2002

se reducen, los precios están acercándose a los de los bananos convencionales y el elevado ritmo de crecimiento de la demanda de bananos de comercio justo de los últimos cinco años se está debilitando.

Las perspectivas de mediano plazo no son favorables para la producción de banano caribeño en pequeña escala destinada a la exportación. En primer lugar, las organizaciones de productores afirman que las estrategias comerciales de importantes vendedores al por menor podrían impulsar los precios a la baja hasta alcanzar niveles económicamente inviables para la tecnología empleada en el Caribe. La Asociación de Exportadores de Banano del Caribe (CBEA), que representa a cultivadores en Belice, Jamaica y las Islas de Barlovento, ha informado de que las cadenas de supermercado británicas están cediendo el comercio de banano a licitaciones competitivas y entregando las operaciones mercantiles a menos proveedores. Se trataría de empresas transnacionales importadoras de bananos de la zona dólar y de Camerún en la CE que pueden batir a los proveedores del Caribe con precios más bajos. En segundo lugar, la protección del mercado otorgada actualmente en la CE podría reducirse a plazo medio cuando ésta comience a aplicar un régimen de importación exclusivamente arancelario a partir de 2006 (véase Capítulo 3). Se continúe o no otorgando una preferencia de arancel cero a los países ACP, y sea cual fuere la magnitud del arancel no preferencial, se prevé que el sistema ocasione, a largo plazo, una reducción de los precios de exportación del banano caribeño. Por último, casi el 90 por ciento de los beneficios de WIBDECO proceden de rentas de licencias en la CE, que desaparecerían si el sistema exclusivamente arancelario va unido a una reducción de las preferencias arancelarias. Según algunos analistas, los agricultores caribeños en pequeña escala no podrían competir a no ser que recibiesen subvenciones, añadiesen valor a los productos a través de la agricultura orgánica y suministrasen productos de máxima calidad (Reid 2000).

En Belice, la producción de banano se realiza en plantaciones relativamente grandes que utilizan tecnologías modernas y con un nivel elevado de insumos¹⁹. El banano ha desempeñado una función primordial en la evolución de los distritos de Stann Creek y Toledo, situados al sur del país, donde la incidencia de la pobreza es relativamente alta²⁰. Después de un período de estancamiento entre 1972 y 1984, la producción de banano aumentó notablemente desde mediados de los ochenta hasta convertirse en la tercera exportación agrícola más importante. La producción creció a un ritmo del 8,6 por ciento entre 1985 y 2000, hasta que el huracán Iris (categoría 4) castigó la costa sur en octubre de 2001 y causó daños en amplias zonas de las plantaciones de banano. Las exportaciones se redujeron en un 24 por ciento en 2001 y en un 26 por ciento en 2002.

Las exportaciones de banano de Belice dependen en gran medida del acceso preferencial a la UE. La industria está integrada verticalmente, donde los agricultores venden sus productos a Fyffes, el único comprador y exportador. El ramo ha demostrado que puede aumentar su producción de forma rápida y los analistas piensan que existe potencial para mejorar los rendimientos y la superficie de banano más allá del nivel sin precedentes obtenido en el año 2000 (Hubbard 2000). Sin embargo, las insinuaciones sobre estrategias de fijación de precios de ruina aplicadas por Fyffes, y los conflictos acerca de los derechos de los trabajadores en las plantaciones no están creando una imagen positiva de los bananos de Belice, lo que presuntamente afecta a su preferencia entre los consumidores europeos (Moberg 2000).

2.7 Filipinas

El banano es un alimento importante para los filipinos, una fuente de ingresos para los agricultores locales y una fuente de divisas para el país. Es el principal cultivo frutícola de Filipinas en cuanto a superficie, volumen y valor de producción. En 2000, se cultivaron cerca de 400 000 hectáreas de banano, frente a 100 000 hectáreas de mango, la segunda fruta de exportación más importante.

¹⁹ Belice está situada geográficamente en la América continental, pero geopolíticamente pertenece al Caribe y es un país ACP.

²⁰ El sur de Belice es el límite más septentrional para la producción de banano ya que las temperaturas más bajas y las granizadas limitan su crecimiento.

En Filipinas pueden encontrarse muchas variedades diferentes de banano. El crecimiento aparente de su consumo interno en la última década parece deberse al aumento de la producción y del comercio de las variedades locales. Latundan, Lakatan y Bungulan son las más populares, pero los productores en pequeña escala prefieren cultivar la primera de ellas. La plantación de las dos últimas no ha aumentado debido a los elevados costos y a los conocimientos técnicos necesarios para luchar contra la sigatoka negra, el virus del cogollo racimoso del banano y el fusarium, a los que son susceptibles. Las variedades preferidas para la exportación son el Cavendish enano, el Cavendish gigante, Umalag y Grand Naine²¹. Filipinas es el principal exportador de tajadas (chips) de banano del mundo y la demanda mundial va en aumento. Las tajadas se exportan a 30 países, siendo los EE.UU. y la CE los principales importadores.

Cuadro 20 Filipinas: tamaño de la explotación, rendimiento de las tierras y destino del producto de las plantaciones de grandes y pequeñas dimensiones

Tipo de explotación	Explotación pequeña	Plantación grande
Dimensiones explotación (ha)	< 2	> 20
Rendimiento tierras (t/ha)	3-10	> 20
Mercado	Interno	De exportación

Fuente: *Bureau of Agricultural Research* 2002

La producción es predominantemente en pequeña escala y unos 6 millones de hogares dependen de ellos para obtener parte de sus ingresos. Tres cuartas partes del total de productores de banano concentran casi el 90 por ciento de la superficie plantada de este cultivo. Se trata de pequeñas explotaciones familiares donde se cultiva el banano en pequeños huertos junto con otros productos de primera necesidad y cultivos comerciales. Sus productos se consumen en casa o se comercializan localmente. Sólo un porcentaje relativamente pequeño del total de tierras plantadas de banano se dedica al mercado de exportación y se cultiva con tecnologías con un elevado nivel de insumos-productos. Mientras que el rendimiento medio anual de las tierras para el país es de 9,4 toneladas/ha, las grandes plantaciones producen casi 40 toneladas/ha. El rendimiento en las pequeñas explotaciones es bajo debido a la prevalencia de enfermedades (virus y la bacteria Bugtok), así como a la utilización de tecnologías con un nivel bajo de insumos. Los agricultores en pequeña escala tienen dificultades para producir y suministrar un producto destinado a la exportación, y señalan que es debido a las pocas posibilidades de obtener materiales de plantación de buena calidad, a la elevada influencia de plagas y enfermedades, a las pérdidas posteriores a la cosecha, a una infraestructura de apoyo inadecuada, al mercado y a la falta de acceso a créditos y los costos de transporte (Espino et al. 1999).

Los bananos solían cultivarse sólo como alimento de primera necesidad o para su venta en mercados locales. No se exportaron hasta que a finales de los años sesenta llegaron las empresas transnacionales en busca de un lugar adonde producir a bajo costo cerca del Japón. La producción y las exportaciones de banano han aumentado en los últimos veinte años a una de las tasas más elevadas del mundo. En 2002, se exportó una cantidad estimada en 1,4 millones de toneladas de banano correspondiente a unos 300 millones de dólares EE.UU. Filipinas es el cuarto país en importancia entre los exportadores de banano y en el año 2000 contribuyó con casi el 10 por ciento del suministro mundial. Su proximidad a China apunta a unas perspectivas favorables, pero China está incrementando rápidamente su producción interna de banano y podría convertirse en un exportador neto a plazo medio. Sus mercados principales son Japón (66%), China (12%), la República de Corea (7%), Taiwan Provincia de China (6%) y los Emiratos Árabes Unidos (6%). Arabia Saudita y la República Islámica del Irán son también mercados cada vez mayores para los bananos de Filipinas. Dos terceras partes de los bananos exportados se cultivan en la Isla de Mindanao, que también produce el 95 por ciento de la piña exportada.

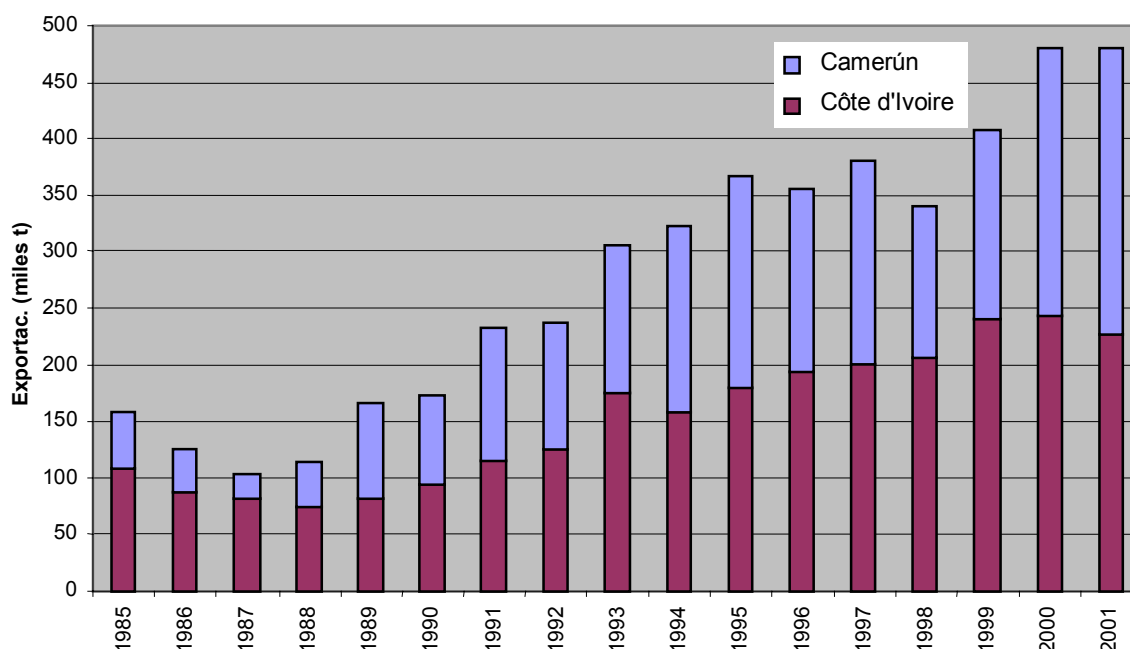
²¹ *Bureau of Agricultural Research*, 2002.

2.8 África

El banano es un producto de primera necesidad importante en gran parte del África central, occidental y oriental. A diferencia de los países de América Latina en los que predomina la variedad Cavendish, las explotaciones africanas cultivan variedades locales y exóticas. La mayoría de las explotaciones son en pequeña escala, emplean pocos insumos externos y obtienen una productividad inferior a la de los productores de banano de la zona dólar, aunque las empresas transnacionales cuentan también con una importante presencia con grandes plantaciones de tecnología sofisticada que producen para la exportación.

Según FAOSTAT, desde los años sesenta la producción de banano en África ha aumentado casi un 2,2 por ciento anual, y la superficie cultivada ha crecido a un ritmo ligeramente inferior al 1,7 por ciento. En el mismo período, la productividad de las tierras ha aumentado lentamente, menos del uno por ciento anual. Sin embargo, el rendimiento de las tierras no ha sido igual en todos los países. En los países del África oriental (Uganda, Ruanda y Burundi), en donde el banano se produce como artículo de primera necesidad o para consumo interno, la productividad ha disminuido de entre 30 y 40 t/ha en los setenta a casi 15 t/ha en el año 2000 debido a los efectos combinados de las plagas, la disminución de la fertilidad del suelo y la reducción de la utilización de insumos. La INIBAP señala que el descenso de la productividad está relacionado con el paso de la producción tradicional de banano a la producción bananera orientada al comercio. Como consecuencia de la mayor extracción de bananos debido al aumento de la demanda en los centros urbanos, así como de la falta de medidas de conservación del suelo y su fertilización, la erosión del suelo aumentó, se deterioró la fertilidad del mismo y los cultivos se volvieron más susceptibles a plagas y enfermedades. La producción está desplazándose de zonas cercanas a las principales ciudades a zonas más alejadas con mayor fertilidad del suelo. El banano se planta actualmente en tierras cercanas a las carreteras principales con variedades más resistentes a una fertilidad baja, incluidos tipos productores de cerveza.

Figura 27 Camerún y Côte d'Ivoire: exportaciones de banano 1985-2001



Fuente: FAOSTAT

Los productores de banano destinado a la exportación utilizan un suministro relativamente elevado de insumos externos. Côte d'Ivoire y Camerún son los países exportadores de banano más importantes y sus mercados son Europa y, en menor medida, sus vecinos Burkina Faso, Malí y Senegal. Las exportaciones de banano de Côte d'Ivoire y Camerún, que en 2001 correspondieron al 98 por ciento

del total de exportaciones de banano de África, han aumentado en el período de 1987 a 2000 a un ritmo mantenido del 10 por ciento anual. Esto contrasta notablemente con el descenso constante de las exportaciones de banano en el período anterior entre 1960 y 1986, en que las exportaciones descendieron un dos por ciento anual.

En Camerún, las exportaciones de banano disminuyeron de forma constante desde comienzos de los sesenta, de unas 140 000 toneladas en 1961 a poco más de 20 000 toneladas en 1987. Éstas se recuperaron en los setenta con la ayuda de la Organisation camerounaise de la banane (OCB) que ayudó a los agricultores a combatir la enfermedad de Panamá. Sin embargo, los problemas relacionados con la sigatoka y con las condiciones climatológicas afectaron a la producción durante los años ochenta y las exportaciones disminuyeron a un nivel mínimo sin precedentes en 1987. Ese mismo año empresas extranjeras comenzaron a desempeñar una función fundamental en el desarrollo del banano para exportar. En 1987, Del Monte participó en una operación conjunta con la Corporación para el Desarrollo de Camerún (CDC). Actualmente la CDC y Del Monte cuentan con una plantación de unas 2 100 hectáreas de banano: la CDC proporciona tierras y mano de obra, y Del Monte crédito, asistencia técnica y comercializa el producto. La CDC es en la actualidad el mayor empleador después del Estado, y el gobierno permite a la empresa exenciones fiscales para la importación de insumos de producción de banano. En 1990, la Compagnie fruitière, empresa minorista encargada de vender los productos de la OCB en Europa, adquirió la Organisation camerounaise de la banane (OCB). En la actualidad, la Compagnie fruitière está dirigida por Dole. Tanto Dole como Del Monte realizaron importantes inversiones en riego, instalaciones para la manipulación de la fruta y equipos de saneamiento. Hoy en día el sector del banano en Camerún ofrece empleo directo a unas 10 000 personas en zonas rurales y en 2002 las exportaciones alcanzaron casi las 260 000 toneladas, con una tasa de crecimiento del 10 por ciento anual desde 1988. De esta cantidad, unas 215 000 toneladas se enviaron a la CE y el resto a Europa oriental, África del Norte y a países africanos vecinos.

El banano en Côte d'Ivoire es, junto con la piña, la fruta exportada más importante. El banano para exportación se produce en explotaciones de dimensiones diferentes y según distintas técnicas de producción, desde pequeñas explotaciones que emplean tecnologías con un bajo nivel de insumos a plantaciones de gran tamaño y una elevada cantidad de insumos. No obstante, las explotaciones más pequeñas, que se encuentran normalmente en suelos pobres, con pendientes escarpadas y escasa disponibilidad de agua, tienen cada vez más dificultades para competir y están desapareciendo lentamente. El incremento de la producción de banano en los últimos años (5,4 por ciento anual en el período de 1987 a 2001) va unido a un aumento en la escala de producción, que a su vez se debió al cierre de las explotaciones más pequeñas (OCAB 2000).

El aumento de la producción trajo aparejado un incremento de las exportaciones en una tónica similar a la de Camerún. Después de un período de constante decrecimiento desde mediados de los setenta a mediados de los ochenta, en 1987-2000 se observó un crecimiento uniforme de las exportaciones de un 9 por ciento anual, de 82 000 toneladas en 1987 a 240 000 en el año 2000. El aumento coincide con una mayor participación de las empresas multinacionales y con la disolución por parte del gobierno de la Coopérative de producteurs pour la commercialization des fruits et légumes de la Côte d'Ivoire (COFRUITEL) en 1985, una organización que desde 1978 había agrupado a los productores de banano y que se encargaba de su comercialización. Hoy en día, la producción de banano para exportación está constituida por un sistema integrado en el que unos pocos operadores importantes especifican qué tecnología de producción se aplicará y comercializan los productos a nivel internacional. El gobierno ya no participa en la producción y su función se limita a supervisar la situación fitosanitaria de la fruta exportada. Casi el 80 por ciento de todas las exportaciones se destina a la CE, y el resto al Norte de África y a Oriente Medio. La mayor parte de los bananos se producen en 65 plantaciones que comprenden una superficie de aproximadamente 5 500 hectáreas, y proporcionan empleo a casi 20 000 personas. Los productores se agrupan en la Organisation Centrale des producteurs Exportateurs d'Ananas et de Banane (OCAB), creada en 1991. Las principales empresas exportadoras son la Société pour le développement de la culture de la banane (SCB), una filial de Dole a la que corresponde casi el 50 por ciento del total de las exportaciones de banano, Banador, una filial de Chiquita con una cuota del 25 por ciento, y Canavèse, con una parte correspondiente al 10 por ciento.

CAPÍTULO 3

PAÍSES IMPORTADORES Y POLÍTICAS COMERCIALES DEL BANANO

3.1 Introducción

En el período de 1985 a 2002 se observaron muchos avances en las políticas comerciales que afectaron a la economía mundial del banano. Tal vez las más importantes fueron el inicio de las negociaciones de la Ronda Uruguay para liberalizar el comercio internacional en 1986, la apertura al comercio mundial de las economías socialistas a comienzos de los noventa y la creación de un Mercado Único Europeo en 1992. En gran parte de este capítulo se tratan los cambios en las políticas de la CE, ya que éstas han tenido importantes consecuencias para el comercio mundial del banano. Además, las reglas y reglamentaciones de la OMC provocaron muchos cambios en las políticas comerciales comunitarias, que se produjeron en el momento en que las economías socialistas se abrieron al mercado mundial. Se hace también breve referencia en este capítulo a las políticas de importación en las antiguas repúblicas socialistas y en otros países importadores significativos, incluidos los Estados Unidos y Japón.

3.2 La Unión Europea

Las importaciones de banano se concentran en dos mercados principales: los Estados Unidos (un mercado libre) y la Unión Europea. En el período de 1985 a 2000, los EE.UU. y la CE se hicieron cada uno con un promedio del 32 por ciento del total de las importaciones mundiales de banano, mientras que el tercio restante del comercio mundial fue para Japón (9%), Europa oriental (6%), América del Sur y Canadá (8%), Oriente Medio (5%) y otros países asiáticos y de Oceanía (5%). En esta sección se estudian los cambios producidos en las políticas de importación de banano en la CE durante el período de 1985 a 2002.

1985 – 1992

Antes de la creación del Mercado Único Europeo, las políticas de importación de banano en la Comunidad Europea variaban considerablemente entre los distintos países. Las importaciones estaban exentas de impuestos en Alemania, donde los precios eran menores y el consumo per cápita era superior al de ningún otro país comunitario. Bélgica, Dinamarca, Irlanda, Luxemburgo y los Países Bajos aplicaban derechos arancelarios del 20 por ciento a las importaciones de terceros países (principalmente bananos de la zona dólar). Francia, España, Grecia y Portugal eran (y son) productores de bananos, pero también importaban desde países ACP y abastecedores de la zona dólar bajo licencias y con derechos aduaneros del 20 por ciento. Por último, Italia y el Reino Unido recibían suministros de países ACP²², y los bananos de la zona dólar estaban limitados por un contingente con sujeción a un arancel externo común del 20 por ciento.

Antes de 1992 los precios minoristas en los mercados más libres eran menores que en los sumamente protegidos, y éste era el resultado previsto de las políticas dirigidas a elevar los precios al productor de los abastecedores preferidos. Sin embargo, estas políticas resultaban costosas tanto para los consumidores de la CE como para los productores no preferidos. Borrell y Yang realizaron una estimación para el año 1992 del costo de este régimen: los consumidores de la CE en mercados nacionales protegidos se enfrentaban a unos precios que eran dos veces superiores a los de los mercados abiertos; los consumidores de la CE en mercados restringidos pagaban más en márgenes de mercadeo que, por ejemplo, en Alemania; y los aranceles comunitarios y los precios mundiales más bajos tenían como consecuencia costos adicionales para los exportadores de América Latina. Llegaron a la conclusión de que el sistema era ineficaz ya que de una cifra estimada de 1 600 millones de

²² Los países exportadores de banano tradicionales de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) son Costa de Marfil, Camerún, Santa Lucía, Jamaica, Belice, San Vicente y las Granadinas, Dominica, Suriname, Somalia, Granada y Cabo Verde. Los exportadores ACP de banano no tradicionales son la República Dominicana y Ghana.

dólares EE.UU. pagada en exceso por los consumidores, sólo 300 millones se iban a los abastecedores preferidos (Borrell y Yang 1990). Este análisis fue puesto en entredicho por algunos delegados de países ACP durante la reunión del Grupo Intergubernamental sobre el Banano en noviembre de 1992, ya que no llegaba a tener en cuenta las realidades prácticas del mercado bananero (transmisión imperfecta del precio y el carácter dinámico del comercio del banano, además de la subestimación de los beneficios para los países ACP). Sin embargo, las conclusiones generales con respecto al bienestar del consumidor y el productor eran iguales a las presentadas por la FAO y otros analistas (FAO 1992).

1993-1996

Con la creación del Mercado Único Europeo en 1993 y, en virtud del Reglamento (CEE) 404/93 del Consejo la Unión Europea del 13 de febrero de 1993, la CE puso en práctica la Organización Común de Mercados en el Sector del Plátano (COMB – régimen comunitario para el banano relativo a su importación, venta y distribución). La Organización Común de Mercados en el Sector del Plátano respetaba el Convenio de Lomé de 1975, haciendo extensivo a todos los Estados miembros las políticas proteccionistas que existían antes del Mercado Único Europeo, incluido el acceso preferencial para 48 de sus antiguas colonias (Borrell 1999). En términos generales, la política consistía en permitir a los proveedores internos comunitarios exportar bananos exentos de derechos a cualquier Estado miembro de la CE (con la concesión también de pagos compensatorios), en establecer contingentes definidos para el acceso exento de derechos de los bananos procedentes de países ACP, en imponer un sistema de licencias de importación para volúmenes específicos de bananos de la zona dólar y en limitar las importaciones complementarias de bananos de la zona dólar mediante la aplicación de derechos arancelarios excesivamente elevados. Además, la Organización Común de Mercados en el Sector del Plátano establecía también normas en materia de calidad y comercialización.

El régimen establecía el siguiente sistema de importación de bananos de contingentes arancelarios:

- ⌘ Un contingente de 857 700 toneladas para el acceso exento de derechos aduaneros para bananos de países ACP tradicionales (Costa de Marfil, Camerún, Somalia, Cabo Verde, Santa Lucía, Jamaica, Belice, San Vicente y las Granadinas, Dominica, Suriname y Granada). El contingente se asignaba a cada país con carácter histórico.
- ⌘ Un contingente arancelario con un arancel de 100 Ecus por tonelada de 2 millones de toneladas de bananos de países ACP no tradicionales y bananos de terceros países. En 1994, se aumentó a 2,1 millones de toneladas, y a 2,2 millones de toneladas en 1995. Este contingente estuvo sujeto a un sistema de licencias de importación que dividía a los operadores en tres categorías²³:
 - Categoría A: El 66,5 por ciento del contingente se reservó a operadores establecidos de bananos de terceros países (dólar) y países ACP no tradicionales. Estas licencias eran transferibles (comercializables) entre los operadores.
 - Categoría B: El 30 por ciento del contingente se reservó a operadores establecidos que comercializaban bananos comunitarios y ACP (empresas europeas). Estas licencias eran transferibles (comerciables).
 - Categoría C: El 3,5 por ciento del contingente se reservó a nuevos operadores comunitarios que comenzaron a importar bananos distintos de los bananos comunitarios y/o tradicionales ACP²⁴ a partir de 1992. Estas licencias no eran comercializables.

Las importaciones fuera de cupo procedentes de países terceros estaban sujetas a un arancel de 850 Ecus por tonelada, y de 750 Ecus para las procedentes de países ACP exportadores de banano no tradicionales y de territorios productores comunitarios.

Además, y con objeto de evitar la pérdida de ingresos por parte de los productores de banano comunitarios, se concedieron pagos de compensación para un máximo de 854 000 toneladas

²³ Las licencias se asignaron según la cuota de mercado en las diferentes etapas de la cadena bananera

²⁴ Los países ACP tradicionales son aquéllos que exportaron bananos a la CE en 1993

producidas internamente en caso de que los precios descendiesen por debajo de los costos de producción. Se asignaron cupos específicos para las distintas regiones comunitarias, y casi el 50 por ciento se dirigió a las Islas Canarias.

Se eliminaron las barreras internas comunitarias al comercio para permitir la libre circulación de bananos y, a raíz de la redistribución de la oferta, los precios al por menor en los distintos países convergieron: aumentaron un 8 por ciento en Alemania y disminuyeron un 11 por ciento en Francia y un 6 por ciento en el Reino Unido. La aplicación de la Organización Común de Mercados en el Sector del Plátano tuvo también consecuencias inmediatas en el comercio mundial del banano. Coincidió con un año en el que las exportaciones mundiales crecieron un 2,3 por ciento, mientras que las importaciones a la CE se redujeron de 3,4 millones de toneladas en 1992 a 3,3 millones de toneladas en 1993. Los excedentes de banano de 1993 afectaron a los precios en todo el mundo. En los Estados Unidos los precios al por menor descendieron un 7 por ciento. En Europa, el banano que no pudo llegar a la CE se desvió a Europa oriental y la antigua Unión Soviética, que estaban en proceso de apertura de sus economías. Las importaciones a estos mercados se incrementaron más del doble en los primeros años tras la puesta en marcha de la Organización Común de Mercados en el Sector del Plátano (Paggi et al. 1998), y los envíos de suministros, que solían hacerse a través de Europa occidental, pasaron a realizarse directamente a los puertos rusos (FAO 1994).

Algunos analistas llegaron a la conclusión de que la Organización Común de Mercados en el Sector del Plátano no resultaba eficaz a la hora de mantener altos los precios internos de los abastecedores comunitarios preferentes, hundía los precios mundiales y reducía los ingresos de divisas generados por el banano en los países en desarrollo (Borrell 1999). La Organización Común de Mercados en el Sector del Plátano fue muy cuestionada desde el principio. Un grupo del GATT determinó en enero de 1994 que incumplía la cláusula relativa a la nación más favorecida del Artículo I del GATT, que puede interpretarse como que las partes contratantes como la CE no pueden establecer discriminaciones entre las partes contratantes del GATT, en particular entre países ACP y de la zona dólar exportadores de banano (Pelzman 1999). Pese a esta decisión, cuatro de los cinco países de América Latina que habían establecido el grupo prefirieron llegar a un acuerdo con la CE. Este acuerdo se conoce como el Acuerdo Marco sobre los Plátanos. Está establecido en el Reglamento del Consejo (CEE) 3290/94 del 22 de diciembre de 1994. Los cuatro países de América Latina (Colombia, Costa Rica, Nicaragua y Venezuela) acordaron no llevar adelante la aprobación del informe del grupo del GATT indicado, ni continuar presentando denuncias durante la duración del régimen, a cambio de ciertas modificaciones del reglamento. El Acuerdo Marco sobre los Plátanos aumentó el volumen del contingente arancelario de la nación más favorecida (NMF) y disminuyó los aranceles dentro del contingente a 75 ECU comerciales por tonelada. Parte del cupo (49,3 por ciento) se dividió en porcentajes del contingente arancelario específicos según los países que se asignaron a los cuatro países de América Latina: Costa Rica recibe el 23,4 por ciento, Colombia el 21 por ciento, Nicaragua el 3 por ciento y Venezuela el 2 por ciento. Además, se permitió a estos cuatro países emitir certificados de exportación de hasta el 70 por ciento de su contingente específico con el claro objetivo de modificar la distribución de la renta contingentaria NMF a su favor. El 51,6 por ciento restante del contingente arancelario se reservó para la República Dominicana (55 000 toneladas), Belice (15 000 toneladas), Côte d'Ivoire (7 500 toneladas), Camerún (7 500 toneladas) y otros países (5 000 toneladas). Dos consecuencias inmediatas del Acuerdo Marco fueron la reducción de las «ventajas» y de las cuotas de mercado de la CE de los países ACP tradicionales (FAO 2001c).

1999-2002

Con la creación de la OMC en 1995 y de nuevos procedimientos de arreglo de controversias, el Acuerdo Marco fue nuevamente cuestionado, esta vez por Guatemala, Honduras, México y los Estados Unidos. Ecuador se unió a los demandantes en 1996. El grupo especial de la OMC dictaminó que la CE no cumplía sus obligaciones internacionales y que necesitaría regularizar su régimen bananero para enero de 1999. De forma más precisa, el régimen modificado no cumplía las normas de la OMC en tres aspectos. En primer lugar, los derechos de importación preferencial para el banano de países ACP seguían estableciendo una discriminación ante otros miembros de la OMC y eran superiores a los que la CE podía conceder a países ACP en virtud de las exenciones permitidas por la OMC. En segundo lugar, la distribución del contingente arancelario entre los países abastecedores en

América Latina se basó en cantidades de referencia de fecha vencida y no representativas. En tercer lugar, la distribución de las licencias de importación seguía estando basada en el antiguo sistema discriminatorio. Los cambios más importantes en el Acuerdo Marco aplicados por la CE en 1999 incluyeron el abandono del sistema de adjudicación de licencias por tipo de operador (licencias A/B/C), el análisis de la asignación de contingentes a los países de acuerdo con su actuación en el período 1994-96, y la eliminación de las asignaciones de cupo a exportadores ACP tradicionales (y permitir que las licencias fuesen comerciadas entre los operadores). Como resultado de este acuerdo, Ecuador, Colombia, Costa Rica y Panamá podían ahora hacerse con una parte correspondiente al 90 por ciento de las importaciones de banano de la zona dólar en la CE. Además, debido a la ampliación estos países podían exportar volúmenes superiores a años anteriores²⁵. En los países ACP, el acuerdo tuvo como consecuencia el hundimiento de las importaciones de banano procedentes del Caribe, pero se registró un ligero aumento de las procedentes de África. Esto podría deberse a la gran competencia entre países derivada de la eliminación de las asignaciones de contingente fijadas para cada país y de las licencias de comercialización entre operadores. En este nuevo contexto de competencia comercial, los países africanos se beneficiaron más que los del Caribe por sus costos de producción más bajos.

El 11 de abril de 2001, y tras ocho años de controversias que le costaron a la CE millones de dólares de derechos arancelarios de retorsión de los Estados Unidos, la Comunidad Europea y EE.UU. llegaron a un acuerdo en su largo conflicto sobre el régimen bananero. Se mantienen algunas de las propuestas presentadas en noviembre de 1999 y en octubre de 2000, entre las que figuran el proceso en dos etapas para la liberalización del mercado comunitario del banano por el que el sistema actual de contingentes arancelarios iría seguido, no más tarde del 1º de enero de 2006, de un sistema exclusivamente arancelario (seguiría otorgándose una preferencia arancelaria a los países ACP hasta el año 2008). Otros cambios importantes introducidos fueron:

- ⌘ La abolición de los subcontingentes de países dentro del contingente arancelario A/B;
- ⌘ Asignación del 83 por ciento del contingente A/B a ‘operadores tradicionales’ basándose en sus importaciones en el período de referencia 1994-96 (‘concesión histórica de licencias’);
- ⌘ Cambio de la definición de ‘operadores tradicionales’ en favor de ‘importadores primarios’ (que corresponde a la categoría A del Reglamento CEE 404/093, es decir, empresas implicadas directamente en la producción o envío de banano en los países proveedores);
- ⌘ Creación de un contingente C de 850 000 toneladas disponible para todos los países y con un arancel aplicado dentro del contingente de 300 euros por tonelada. Dentro de este contingente, los bananos ACP tienen una preferencia arancelaria de 300 euros por tonelada;
- ⌘ Asignación del 89 por ciento del contingente C a los ‘operadores tradicionales’ y del 11 por ciento a los ‘operadores no tradicionales’;
- ⌘ Traspaso de 100 000 toneladas del contingente ACP (C) al contingente B a partir de enero de 2002. Desde esta fecha, el contingente C se reserva a países ACP.

Diez «países candidatos al ingreso» (8 países de Europa central y oriental²⁶, Malta y Chipre) se incorporarán a la Comunidad Europea en mayo de 2004. Según Eurostat, el total de sus importaciones alcanzó un nivel máximo de 703 000 toneladas en 1999, pero ha descendido desde entonces. Polonia representa casi la mitad de estas importaciones, seguida a distancia por la República Checa, Hungría y Eslovaquia. Los demás países candidatos al ingreso importan cada uno menos de 30 000 toneladas anuales.

²⁵ La ampliación de la CE en 1995 introdujo a Austria, Finlandia y Suecia, y una cantidad complementaria de 353 000 toneladas.

²⁶ Estos países son la República Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia, Eslovenia y Eslovaquia.

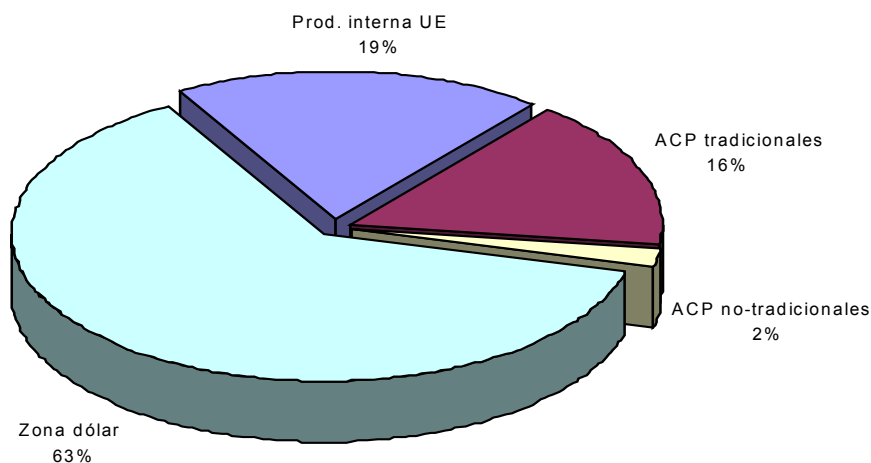
Cuadro 21 Importaciones netas de banano en los países candidatos al ingreso 1996-2002

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Importaciones (miles de toneladas)	602	582	599	703	592	559	523
Promedio móvil (3 años)			595	628	631	618	558

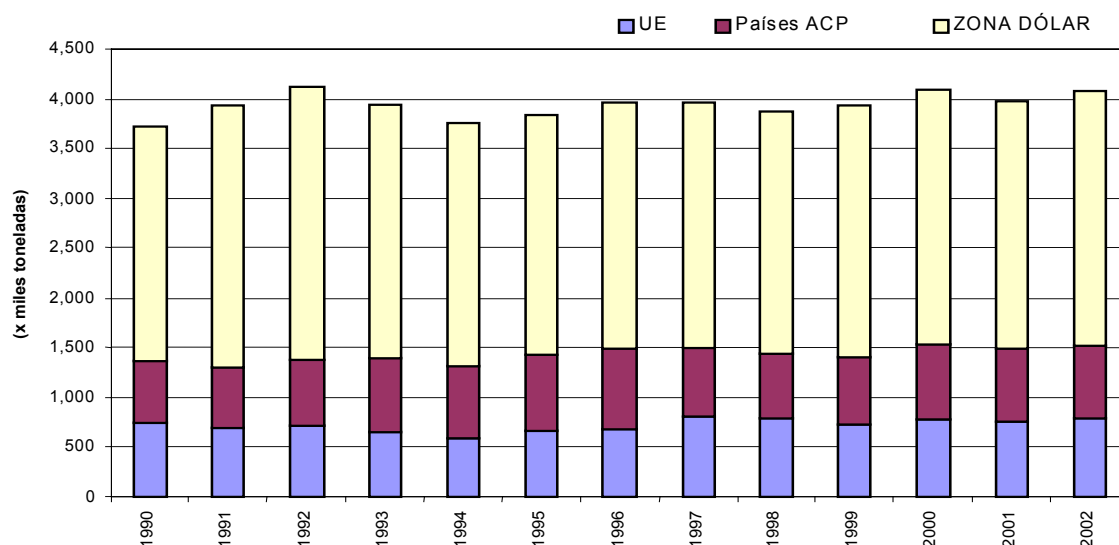
Fuente: Eurostat 2003

La Comisión Europea ha señalado dos principios básicos de la ampliación en lo que se refiere a la Organización Común de Mercados en el Sector del Plátano (DG AGRI 2003a). En primer lugar, la ampliación debería asegurar el suministro suficiente de bananos a los consumidores comunitarios, de conformidad con las normas de la OMC. En segundo lugar, debería incorporarse el acervo comunitario («*acquis communautaire*»), lo que significa que las importaciones de banano de los nuevos Estados miembros deberían estar reguladas por la Organización Común de Mercados en el Sector del Plátano (DG AGRI 2003b). Sin embargo, esta opinión no es compartida por todos los países candidatos a la adhesión. Algunos de ellos han mostrado sus reservas sobre la Organización Común de Mercados en el Sector del Plátano en dos aspectos: su conformidad con las normas de la OMC y el elevado costo de la gestión de un sistema de licencias de importación. Además, algunos gobiernos muestran su preocupación ante el aumento del precio al por menor del banano a raíz de un sistema de contingentes arancelarios, lo que reducirá el consumo dado el poder adquisitivo inferior de sus ciudadanos en relación con los de la CE. Por ello, han señalado su preferencia de incorporarse al mercado comunitario del banano a partir de 2006, cuando haya un sistema basado únicamente en aranceles.

Por último, en febrero de 2001 la CE puso en marcha la iniciativa denominada «Todo menos Armas» (EBA) que garantiza el acceso exento de derechos a todos los productos producidos y exportados en los países menos adelantados (PMA), excepto armas y munición. Se hizo una excepción provisional para el banano, el azúcar y el arroz, para los cuales el acceso exento de derechos está siendo incorporado gradualmente. A partir de 2006, el banano producido en los PMA tendrá un acceso al mercado exento de derechos. Sin embargo, no es probable que esta medida tenga consecuencias significativas a corto plazo, ya que todos los PMA productores de banano de calidad para la exportación pertenecen al grupo de países ACP que disfruta ya de un acceso al mercado exento de derechos. Los elevados costos de transporte podrían desanimar a algunos de los países productores menos adelantados de Asia a realizar suministros a la CE, como por ejemplo, Bangladesh.

Figura 28 CE: proporción del mercado interno de banano según el origen (2000-2002)

Fuente: Comisión Europea 2003

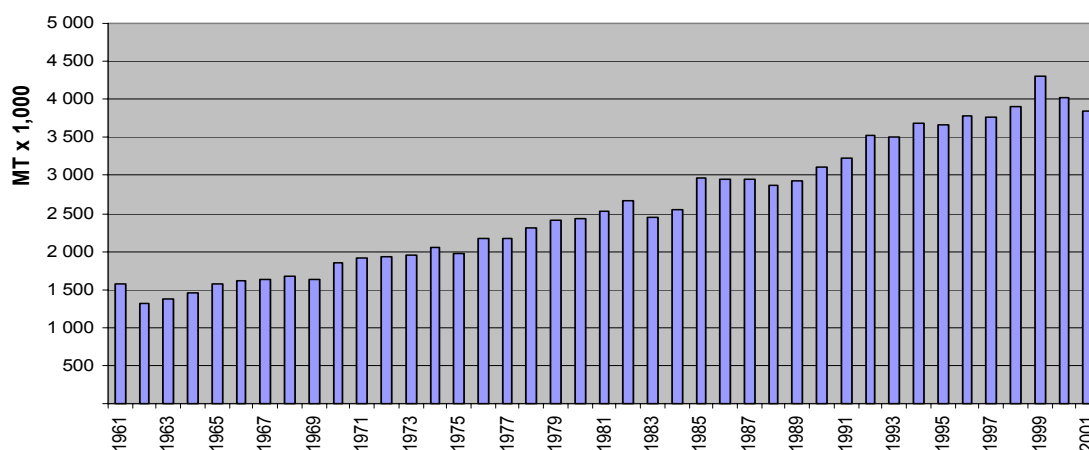
Figura 29 CE: producción interna e importaciones según el origen (1990-2002)

Fuente: Comisión Europea, 2003

3.3 Estados Unidos

Los Estados Unidos son el mayor importador de banano del mundo con una cantidad estimada de 3,91 millones de toneladas en 2002. Un 10 por ciento de esta cantidad se reexporta a Canadá, y el resto se consume en los Estados Unidos. Los bananos proceden casi todos de países de América Latina, y las importaciones de otras partes del mundo se consideran insignificantes. América Central es el proveedor más importante con una cuota de mercado del 60 por ciento, que pertenece casi exclusivamente a las empresas transnacionales.

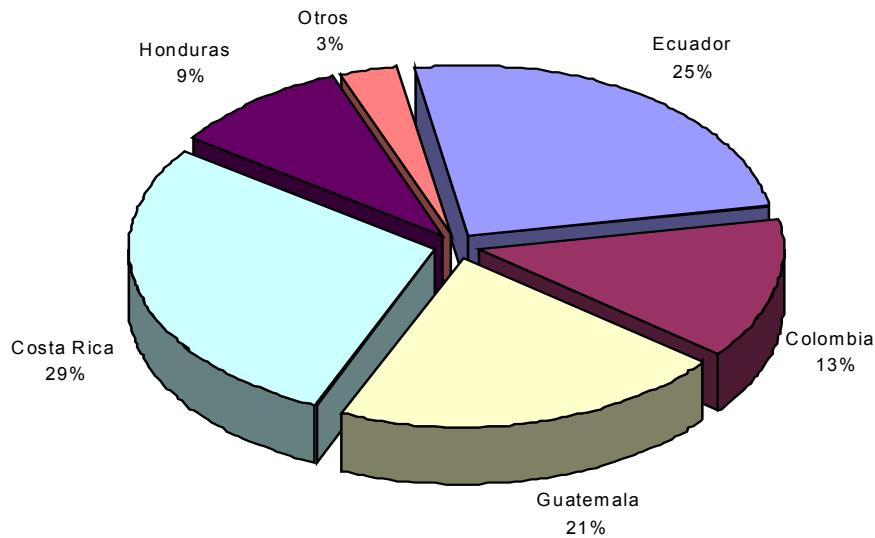
Las importaciones han crecido de forma constante desde comienzos de los años sesenta (Figura 30), pero comienzan a mostrar signos de desaceleración. De 1970 a 1984 crecieron a un ritmo del 2,6 por ciento, y en los 16 años siguientes (1985-2001) a una tasa ligeramente inferior del 2,45 por ciento. El consumo per cápita en los últimos 16 años se incrementó un 1,7 por ciento anual debido, entre otras cosas, al constante crecimiento anual de los ingresos per cápita (2,1 por ciento) y a la reducción de los precios al por menor del banano en términos reales (-1,3 por ciento anual)²⁷.

Figura 30 Estados Unidos: importaciones de banano 1961-2001

²⁷ El crecimiento anual de la población en los EE.UU. entre 1985 y 2000 fue inferior al uno por ciento.

Fuente: FAOSTAT

Figura 31 Estados Unidos: importaciones de banano según el origen (2000-2002)

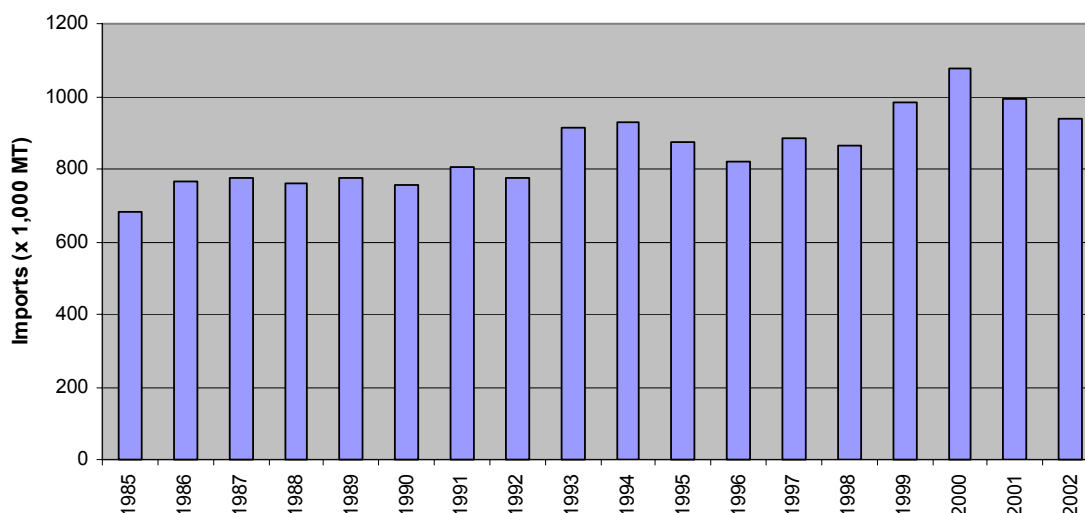


Fuente: U.S. Census Bureau, Dirección de Comercio Exterior

Los precios al por menor en los EE.UU. son más bajos que en la CE debido a que no hay aranceles o restricciones cuantitativas a la importación, así como a los costos de transporte más bajos. De 1985 a 2001, los precios al por menor en Francia fueron de media un 75 por ciento (y en Japón un 88 por ciento) más altos que en los EE.UU. La FAO observó que los precios de importación de los EE.UU. fluctuaron notablemente durante el período 1970-2000 (FAO 2001b). No se determinaron indicios o muestras de discontinuidades de la estructura en la serie, si bien se observó que la volatilidad de los precios, medida por la variación de los precios durante su tendencia a largo plazo, iba en aumento. En la previsión del comercio mundial del banano hasta el año 2010, la FAO observó también que las elasticidades ingreso y precio de la demanda fueron inferiores a las de los nuevos mercados, y pronosticó que la tasa de crecimiento futura de las importaciones de los EE.UU. sería inferior a la de los años noventa. Esta proyección se basa en parte en el descenso del crecimiento demográfico previsto esta década y en el elevado nivel actual de consumo per cápita, que se considera cercano a los niveles de saturación (FAO 2003a).

3.4 Japón

Japón es el tercer mercado de importación de banano más importante del mundo con un promedio de casi un millón de toneladas en el período de 2000 a 2002. Debido a su situación geográfica, el mercado japonés del banano ha estado dominado por Filipinas, aunque Ecuador ha desempeñado una función cada vez más importante durante los noventa. Las exportaciones ecuatorianas a Japón crecieron de 75 000 toneladas en 1986 a 210 000 en 2000, año en que alcanzaron una cuota de mercado del 20 por ciento. En el año 2000, Filipinas y Ecuador representaban el 95 por ciento de todas las importaciones japonesas de banano.

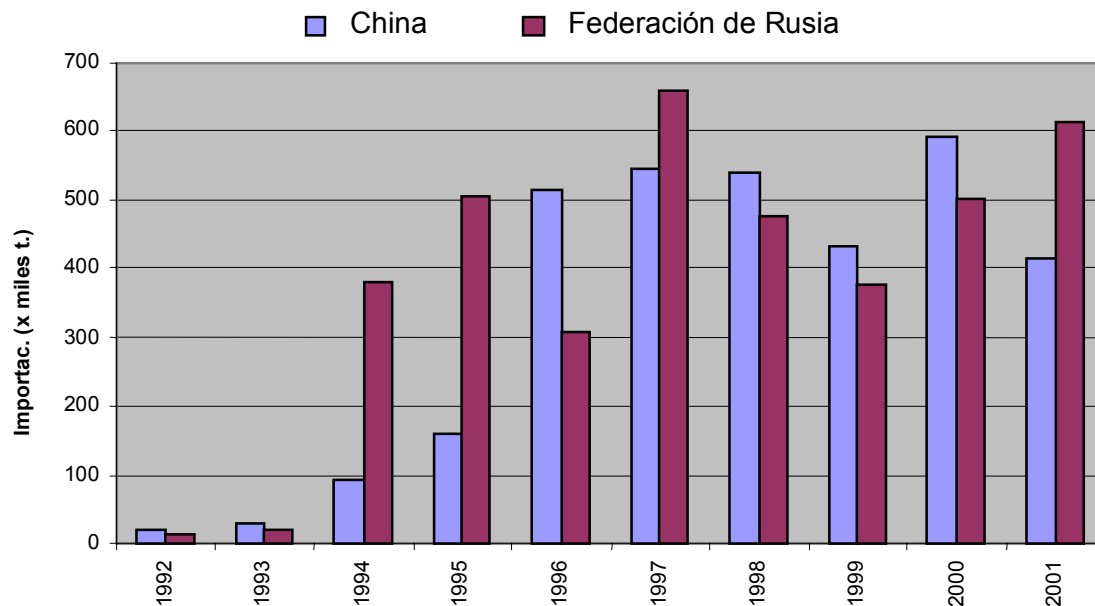
Figura 32 Japón: importaciones de banano 1985-2001

Japón, al igual que los Estados Unidos, no tiene restricciones cuantitativas sobre las importaciones de banano, pero aplica un arancel general de temporada a la importación correspondiente al 50 por ciento entre octubre y marzo, y al 40 por ciento de abril a septiembre. En consonancia con la OMC, existe el compromiso de reducir estos aranceles al 40 y al 25 por ciento, respectivamente. No obstante, en la práctica todas las importaciones de banano en Japón tienen un derecho arancelario preferencial del 20 por ciento (de octubre a marzo) y del 10 por ciento (de abril a septiembre). Este arancel se otorga a la mayoría de países en desarrollo, incluidos la mayoría de países exportadores de banano de América Latina, Asia y el Caribe. Las importaciones procedentes de los PMA tienen un acceso exento de derechos, pero los volúmenes son insignificantes.

3.5 Federación de Rusia

Con la apertura del comercio en las antiguas repúblicas socialistas de Europa se ha manifestado un cambio importante en el comercio mundial a comienzos de los años noventa. Aunque entre la población de la Federación de Rusia no había una larga tradición de consumo de banano, esta fruta ha llegado a ser una de las más populares en los últimos años, representando un tercio del consumo total de fruta (FAO 1999a). Las importaciones de banano en la Federación de Rusia aumentaron de 13 000 toneladas en 1992 a un millón de toneladas en 1997. El 97 por ciento del total de las importaciones en 1997 provenía de tres países latinoamericanos: Ecuador (61 por ciento), Colombia (23 por ciento), y Costa Rica (10 por ciento) y el 3 por ciento restante procedía de Filipinas. El envío de suministros, que se hacía a través de Europa occidental durante los ochenta, pasó a realizarse directamente a los puertos rusos a principios de los noventa. Grandes compañías, capaces de adquirir cargamentos enteros de banano, han ido haciéndose cada vez más con este mercado y las importaciones de banano desde Europa han prácticamente cesado.

En agosto de 1998 una fuerte crisis económica castigó a la Federación de Rusia afectando a todas las importaciones, incluidas las de banano, que se redujeron de un millón de toneladas en 1997 a 580 000 en 1998 (Figura 33). La situación económica se ha estabilizado algo desde entonces, y las importaciones de banano se han recuperado de forma moderada hasta una cantidad estimada de 730 000 toneladas en 2002. La crisis ha demostrado que la demanda de bananos en la Federación de Rusia tiene elasticidad con respecto a los precios. A finales de 1997, el precio del kilo de banano equivalía al 41 por ciento del precio del kilo de carne bovina. En julio de 1998 había subido al 46 por ciento y en noviembre al 71 por ciento. La demanda se redujo un 53 por ciento después de que en julio-noviembre de 1998 se duplicasen los precios en rublos. Se considera que el mercado ruso puede ofrecer buenas perspectivas a largo plazo en consonancia con la recuperación prevista de la economía.

Figura 33 Federación de Rusia y China: importaciones de banano 1992-2000

Fuente: FAOSTAT

3.6 China

China es uno de los países productores de banano más importantes del mundo. Su participación en el comercio mundial de banano fue importante en el pasado, cuando en calidad de exportador realizó envíos correspondientes a 400 000 toneladas en 1964. Sin embargo, las exportaciones han disminuido de forma constante desde entonces y a finales de los noventa el país se volvió un importador neto.

La producción aumentó de forma rápida en un período de tiempo relativamente corto. De 1960 a 1984 la producción de banano de China se estancó, pero a partir de 1985 ha crecido a un ritmo cercano al 9 por ciento anual. La producción de banano ha aumentado de 500 000 toneladas en 1994 a 5,6 millones de toneladas en el año 2002, y este aumento no muestra indicios de ir a menos. El consumo interno de banano entre 1985 y 2000 también creció de forma considerable, cerca del 10 por ciento anual. Las importaciones de banano fueron mínimas entre 1985 y 1993, pero en tres años aumentaron de 93 000 toneladas en 1994 a más de 500 000 toneladas en 1996, año en que se estancaron e incluso disminuyeron en los dos últimos años (se estiman 374 000 toneladas en 2002).

Teniendo en consideración el tamaño de su población y el crecimiento económico alcanzado en los últimos años, China tiene posibilidades de convertirse a largo plazo en un participante de importancia en la economía mundial del banano. Sin embargo, no podemos predecir si realizará esta función como importador o como exportador de banano. Las limitaciones en la infraestructura de las carreteras y puertos en el sur, inclusive instalaciones de almacenamiento en frío y maduración, dificultan el crecimiento de las importaciones. Además, las mejoras de los sistemas de carreteras en el norte han impulsado a los comerciantes a comprar de la creciente producción interna antes que del extranjero. El descenso de las importaciones en los últimos años se debe, en cierto modo, a la demanda interna que cada vez se ve más satisfecha por una creciente producción interna. Si se mantienen las tendencias actuales, China se convertirá en un exportador neto de banano a finales de la década.

3.7 Otros países importadores (FAO 2001d)

Existen distintos regímenes de importación en los países importadores restantes, entre los que se encuentran uno o la combinación de los siguientes: contingentes, aranceles a la importación, impuestos internos, y barreras técnicas. Un caso significativo de barreras técnicas es la aplicación de restricciones fitosanitarias por parte de Australia para proteger su producción interna de las enfermedades potenciales que traen los bananos procedentes de Filipinas.

Entre los países que sólo aplican al banano derechos de importación se encuentran Noruega, Nueva Zelandia, Bulgaria, Chile, China, Chipre, Egipto, Hungría, Malta, la República de Corea, la Federación de Rusia, Arabia Saudita y Suiza. En Noruega y Nueva Zelandia, ambos con elevados niveles per cápita de consumo de banano, se grava con los mismos derechos *ad-valorem* al banano que al resto de frutas. Los aranceles varían desde el reducido 5 por ciento *ad valorem* de la Federación de Rusia a la tasa combinada aplicable del 41,2 por ciento en Chipre y los 1 213 dólares EE.UU. por tonelada a las importaciones procedentes de países no pertenecientes a la CE. En un escalafón inferior se encuentran Perú (25 por ciento), Hungría (14-25 por ciento), Arabia Saudita (12 por ciento), Polonia (0-20 por ciento, más un impuesto sobre el valor añadido), Chile (10 por ciento) y Bulgaria (7-10 por ciento). En la parte superior están Egipto (60 por ciento), la República de Corea (70 por ciento) y China (25-40 por ciento).

Algunos países como Túnez y Marruecos no sólo aplican derechos elevados, sino también impuestos internos y otras restricciones importantes. Túnez, donde los derechos son del 100 por cien *ad valorem*, exige que las importaciones tengan licencia. Marruecos aplica restricciones a las importaciones de banano pero concede periódicamente licencias cuando la producción interna no es suficiente para satisfacer la demanda interna.

Entre los países que no imponen la obtención de licencias, pero que aplican derechos de importación e impuestos internos figuran Argelia, Argentina, Japón, Polonia y Uruguay. Estos derechos de importación oscilan entre niveles específicos muy reducidos y derechos *ad valorem* en Uruguay, donde las frutas y hortalizas importadas están sujetas a un impuesto interno sobre el valor agregado del 23 por ciento, a derechos del 45 por ciento en Argelia. Por último, en Libia las importaciones se canalizan a través de una única organización de importaciones que adecua los volúmenes de importación a la demanda.

CAPÍTULO 4

AVANCES TECNOLÓGICOS

4.1 Introducción

Los investigadores han utilizado la producción del banano como claro ejemplo del modo en que se produce el cambio técnico en etapas discontinuas con intervalos de pocos o ningún cambio entre ellas (Evenson, Houck y Ruttan 1964). Las innovaciones introducidas durante los años setenta, como por ejemplo la sustitución de la variedad Gros Michel por Cavendish, el empaquetado en cajas para el banano y los cablevías aéreas para el transporte de fruta, tuvieron como consecuencia la disminución de los costos de producción, el crecimiento de la producción y la reducción de los precios mundiales. Aparentemente durante los años ochenta no se identificaron innovaciones (saltos), lo que llevó a los investigadores a pensar que existían pocas esperanzas de incrementar la productividad y reducir los costos a finales de los ochenta y comienzos de los noventa (FAO 1996). No obstante, la producción de banano aumentó y los precios de importación mundiales se redujeron durante este período a una tasa del 2 y el 3 por ciento, respectivamente. La reducción de los precios significa un descenso de los costos de producción, que puede conseguirse no sólo mediante un cambio técnico, sino también a través de la eficacia técnica, aumentos en escala o la reasignación de recursos productivos tras cambios en los precios relativos de los insumos.

El aumento de la productividad podría haberse conseguido mediante innovaciones de carácter universal que afectasen a todos los ramos, incluido el del banano. Los sistemas multimedia e internet facilitaron la elaboración de contratos, e internet agilizó el acceso a la información del mercado. Muchas publicaciones semanales como *Sopisco News* y *Semana Bananera* ofrecen información sobre los avances del mercado, fechas previstas de envíos y precios, mientras que las organizaciones internacionales como la FAO publican con regularidad los precios al por mayor y al por menor en los principales países importadores. La transmisión eficaz de información entre clientes y proveedores ayudó a dirigir mercados complejos y reducir las pérdidas. Además, la disminución de los costos de comunicación tuvo consecuencias en los costos de transacción: mejoró el arbitraje de los precios, relajó la integración vertical que caracteriza la industria, y permitió la creación de nuevas empresas comerciales a lo largo de la cadena. Este capítulo centrará su atención en los cambios técnicos específicos del ramo bananero en el período de 1985 a 2002.

Nuevos enfoques conceptuales para analizar la productividad serían necesarios entonces para superar la aparente paradoja de observar caídas en los costos de producción unitarios en ausencia de innovaciones tecnológicas. Nuevas apreciaciones sobre el cambio técnico han puesto de manifiesto que las innovaciones tecnológicas serían pequeñas, permanentes y continuas (en contraste con aquellas que son discontinuas), y que sucederían a lo largo de «avenidas de cambio técnico». Estas perspectivas serían, tal vez, más apropiadas para explicar el aumento de la productividad allí donde no se producen aparentes avances tecnológicos de importancia. Por ejemplo una vía tecnológica sería el riego, y los cambios técnicos serían el riego con fertilizantes, el riego por goteo y el ajuste preciso del suministro de agua. Las contribuciones a estas pequeñas innovaciones se acumulan y, en la mayoría de los casos, magnifican los efectos individuales de cada una, lo que lleva a importantes saltos en la productividad. Por otra parte, en el ramo del banano donde existe una elevada integración vertical, lo más probable es que se adopten pequeños cambios que no perturban las rutinas establecidas en la cadena antes que grandes cambios tecnológicos. En este capítulo se pretende determinar esas innovaciones técnicas aparentemente insignificantes específicas de la industria bananera, desde la producción a la maduración, producidas en los últimos 17 años (1985-2002) y que podrían haber contribuido a la

disminución de los precios mundiales del banano. Se ponen también de manifiesto los principales avances institucionales de la red de investigación del banano.

4.2 Mejoramiento de cultivos

La búsqueda de variedades resistentes a plagas y enfermedades ha sido una de las principales acometidas en la historia de los programas de mejoramiento del banano. Debido al escaso número de variedades locales y su reproducción asexual, el banano tiene una reducida reserva genética que lo hace vulnerable a plagas y enfermedades. Ya en los años veinte, los programas fitogenéticos del Caribe buscaban variedades resistentes a la enfermedad de Panamá: en el Imperial College of Tropical Agriculture (Trinidad) y en Jamaica. A mediados de los setenta, se iniciaron nuevos programas de mejoramiento en todo el mundo para combatir la sigatoka negra, incluida la Fundación Hondureña de Investigación Agrícola (FHIA) y más recientemente, en 1983, EMBRAPA-CNPMF en Brasil y CIRAD-FLOHR en Guadalupe y el África occidental.

En 1985 se creó la Red Internacional para el Mejoramiento del Banano y el Plátano (INIBAP) como centro de investigación e información destinado a apoyar las investigaciones realizadas en todo el mundo. Tiene un servicio de documentación especializado en el banano y comprende la mayor colección de germoplasma de *Musa* del mundo. INIBAP trabajó estrechamente durante la última etapa de los ochenta y principios de los noventa con programas fitogenéticos regionales de América Latina, África y Asia. En África, con el Centre africain de recherches sur bananiers et plantains (CARBAP), antiguo Centre régional de Recherches sur Bananiers et Plantains (CRBP) en Camerún, y con el Instituto Internacional de Agricultura Tropical (IITA) en Nigeria. Ambos institutos multiplicaron las variedades habitualmente mejoradas por INIBAP, las distribuyeron a los programas regionales y ofrecieron formación técnica. En Asia, la INIBAP trabajó con la Red Regional para Asia y el Pacífico de INIBAP (ASPNET), creada en 1991 y conocida hoy en día como la Red de Investigación Bananera para Asia y el Pacífico (BAPNET). Ésta ha participado en la evaluación, conservación y recogida de germoplasma de *Musa*, en la coordinación de la comunicación y colaboración regional entre los investigadores de *Musa*, y en la asistencia al intercambio intrarregional de información. Pese a la creación de todas estas instituciones de investigación, los analistas piensan que el número de programas de mejoramiento de *Musa* es escaso habida cuenta del valor del comercio mundial del banano y su importancia como producto de primera necesidad mundial (Escalant y Panis 2002).

PROMUSA (Programa global para el mejoramiento de *Musa*) se creó en 1997 para reforzar la colaboración y el intercambio de información entre investigadores involucrados en la mejora genética de *Musa*. Tiene como finalidad establecer una amplia gama de híbridos adecuados para los cultivadores de banano de todo el mundo, y agrupa las técnicas convencionales de mejoramiento basadas en la hibridación, con la ingeniería genética y las técnicas biotecnológicas.

Una forma de obtener variabilidad genética es a través de la utilización de la biotecnología, pero en los últimos años han surgido polémicas sobre la posibilidad de que esta técnica pudiese producir alimentos malsanos²⁸. Si bien la FAO reconoce que la ingeniería genética puede ayudar a aumentar la producción y la productividad en la agricultura, la silvicultura y la pesca, también es consciente de las preocupaciones sobre los posibles riesgos suscitadas por ciertos aspectos de la biotecnología. Estos riesgos se dividen en dos categorías fundamentales: los efectos sobre la salud humana y animal, y las consecuencias sobre el medio ambiente. Los riesgos para los seres humanos de los bananos tratados con antifúngicos o toxinas contra los nematodos en hojas o raíces son probablemente pequeños, mientras que los peligros para el medio ambiente son incluso menos probables, ya que muchas variedades comercializadas en todo el mundo son estériles. Estos procedimientos ofrecen nuevas oportunidades para resolver problemas agrícolas donde las técnicas tradicionales no pueden o tienen pocas posibilidades de hacerlo, como es el caso del mejoramiento del banano.

²⁸ La FAO ha apoyado el desarrollo de nuevas variedades de banano usando técnicas de mejoramiento basadas en la biotecnología. Véase, por ejemplo, el Proyecto sobre la mejora del banano (BIP), copatrocinado por el Fondo Común para los Productos Básicos y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF).

Las técnicas de las variedades mejoradas por ingeniería genética son relativamente nuevas y las actividades de investigación están aún muy limitadas a laboratorios especializados. En los últimos diez años, se ha dedicado un considerable esfuerzo de investigación a la producción de bananos modificados genéticamente. Se han elaborado protocolos y se han producido estas plantas en determinadas condiciones, lo que confirma que, en principio, el banano puede modificarse genéticamente. Existen estudios para descubrir métodos de preparación del material vegetal básico (progenitores) para su transformación, y para transferir las características genéticas requeridas. Esta labor la están haciendo empresas comerciales, universidades de los Estados Unidos y de Europa e institutos de investigación especializados en fitología. Puesto que su costo es elevado, ya que se necesitan laboratorios complejos (con instalaciones de confinamiento adecuadas) y un personal muy calificado, la distribución de una variedad de banano transformada para su producción comercial no es probable que se lleve a cabo este decenio (FAO 2001a).

La disponibilidad de variedades resistentes a las enfermedades está directamente vinculada con el aumento de los rendimientos de los agricultores que producen para consumo local, tanto en banano como en plátano. Los agricultores que suministran a los mercados locales bananos de diversos tipos (bananos para postre, cocción y molturación, y plátanos) necesitan disponer de clones resistentes, pero suelen carecer de recursos financieros para pagar la tecnología. Sin embargo, la transformación de todas las variedades que actualmente se cultivan en países como Uganda o la India, donde hay una gran diversidad que permite satisfacer determinadas preferencias, no es realista. Además, esto podría no ser conveniente, ya que su éxito podría conducir a la pérdida futura de la diversidad genética, preocupación que está siendo abordada por la INIBAP cuando, al cambiar las preferencias de las poblaciones, se descartan antiguos clones intrínsecamente menos productivos. A los productores les interesa conservar la diversidad de variedades, incorporando al mismo tiempo nuevos adelantos que fomenten la productividad.

Tal vez la biotecnología pueda ofrecer nuevas oportunidades para la seguridad alimentaria allí donde el banano es una fuente importante de alimento, particularmente entre los pequeños agricultores de los países en desarrollo. Si se obtuvieran muchos genes diferentes para la resistencia a las enfermedades, la regulación de la maduración, etc. y se pusieran a disposición de los pequeños agricultores muchos clones diferentes del banano con genes diferentes, el riesgo de que cualquier nueva enfermedad ocasionara daños imprevistos e importantes sería escaso. En este sentido, la biotecnología podría mejorar realmente la situación de los pequeños agricultores, permitiendo prolongar la campaña y poniendo a disposición del consumo local más frutos y durante períodos más largos.

4.3 Siembra

Los rendimientos del banano tienden a disminuir entre los tres y cinco años después de la plantación, y se reducen rápidamente después de diez a quince años. Para conservar los rendimientos existentes, debe emprenderse un proceso cíclico de sustitución de plantas viejas por nuevas. Tradicionalmente, las plantaciones de banano se han considerado un cultivo perenne, ya que los agricultores dejaban que brotasen vástagos de la planta desde un tallo subterráneo. Sin embargo, la sustitución de plantas cada pocos años (o incluso plantaciones de ciclo único) se hizo realidad a finales de los años ochenta cuando las técnicas de propagación *in vitro* en laboratorio y del bulbillo se comercializaron. Iniciadas en la China, Provincia de Taiwan, debido a problemas relacionados con virus, la práctica se ha extendido actualmente a todos los ámbitos comerciales.

Las plantas en una plantación de ciclo único tienen gran vigor y un elevado potencial de rendimiento debido a la naturaleza juvenil del material y su eficiencia fotosintética. Tienen una mayor superficie de hojas y de acumulación de la masa en comparación con las plantas convencionales. El aumento de los rendimientos puede durar hasta tres cosechas, después de las cuales no parecen presentar diferencias notables respecto a las plantas convencionales. El ciclo único supone la micropropagación de células y el traslado de plantas del cultivo *in vitro* al vivero para la aclimatación, donde se cultivan hasta alcanzar el tamaño para su plantación en los campos. La micropropagación de bananos se realiza hoy día en la mayor parte de los países exportadores de banano.

Para dar beneficios, las plantaciones de ciclo único necesitan ser complementadas con una serie de técnicas conexas. Debe ponerse mucho cuidado en el transporte de las plantas desde el vivero hasta la plantación, y las necesidades del suelo deberán tratarse con herbicidas pre-emergentes. Puesto que las plantas tienen pocas reservas de nutrientes, es necesaria la fertilización diaria, siendo el fertirriego la opción preferida. Si bien las plantaciones de ciclo único permiten una plantación de alta densidad (y a los agricultores evaluarla año tras año) con rendimientos que alcanzan las 100 toneladas por hectárea, provocan un agotamiento intensivo de la fertilidad de los suelos, que exige una estrecha vigilancia si se van a mantener los rendimientos (Lahav 1995). Por último, los agricultores deben ser capaces de afrontar la cosecha y el empacado de enormes cantidades de fruta que se concentran en un período de tiempo breve.

Los buenos resultados comerciales y la rapidez de difusión de las plantaciones de un único ciclo se deben a los beneficios económicos que aporta a los agricultores. En comparación con las plantas convencionales, las plantas de micropropagación tienen una mayor uniformidad, están exentas de enfermedades y plagas transmisibles, crecen más rápido, florecen antes, finalizan su primer ciclo más rápido que las plantas convencionales y permiten la producción de fruto cuando se necesita (también conocida como *Crop Timing Plantation* o CTP) en períodos de fuerte demanda²⁹. Así mismo, la micropropagación permite una multiplicación más rápida de las plantas oportunas, lo que acelera el ritmo de los programas de mejoramiento genético³⁰. El cultivo de tejidos también permite a los agricultores plantar material certificado como exento de plagas y enfermedades. Sin embargo, en la mayoría de los casos no se eliminan todos los virus del banano y sólo se retrasa la necesidad de utilizar medidas químicas de lucha.

4.4 Plagas y enfermedades

La sigatoka negra se ha convertido en la enfermedad más perjudicial para la producción actual de banano. Afecta al crecimiento y a la productividad de las plantas y es el motivo principal por el cual los exportadores rechazan la fruta. El hongo (*Mycosphaerella fijiensis* Morelet) reduce la fotosíntesis, así como el tamaño del fruto, e induce a una maduración prematura. Se observó por vez primera en Fiji a comienzos de los años setenta, y una década después en América Latina. Los costos para combatir la enfermedad en las grandes plantaciones se estiman en 1 000 dólares por hectárea, pero son mayores en las plantaciones más pequeñas que no pueden aplicar fungicidas por aire. Los pequeños agricultores suelen optar por otras medidas de lucha como la eliminación de las hojas viejas infectadas, intercalar cultivos con otros resistentes a la enfermedad y plantar en zonas de sombra parcial, lo que debilita el avance de la enfermedad (Ploetz 2001). Puede encontrarse en todo el mundo, a excepción de las Islas Canarias, y su gestión y control se ha convertido en una de las principales preocupaciones de los productores de banano con fines comerciales.

En los últimos años, los investigadores han trabajado de forma intensiva para comprender la enfermedad y encontrar nuevos productos químicos agrícolas, ya que el hongo desarrolla rápidamente una resistencia a los nuevos fungicidas. Por ejemplo, en la XV Conferencia Internacional de ACORBAT (2002), 21 estudios diferentes trataban de la sigatoka negra³¹, lo que verifica la importancia de esta enfermedad para la comunidad internacional.

Los agricultores han utilizado con buenos resultados la Gestión Integrada de Plagas para combatir la sigatoka negra en la República Dominicana, en donde el banano se planta en superficies secas. Esto ha permitido al país aumentar su producción de banano orgánico de 2 000 toneladas en 1993 a más de 60 000 en 2000, y se ha convertido en el primer exportador mundial de banano orgánico.

²⁹ Los agricultores de banano de las Islas Canarias utilizan CTP para hacer coincidir la cosecha con las Navidades. Para obtener más información sobre CTP véase A. Ronen, Cohen, I y Rodríguez, R (2002) *Crop Timing Plantation (CTP): la respuesta a la demanda del Mercado*. En: *Memorias XV Reunión Internacional ACORBAT 2002*.

³⁰ Los cultivadores deben ser cautelosos ya que una subdivisión excesiva de los tejidos podría producir cifras inaceptablemente elevadas de plantas con malformación en el progenitor (Richard Yudin, comunicación personal).

³¹ Asociación para la Cooperación en Investigaciones de Bananos en el Caribe y la América Tropical

Las fundas de plástico que separan las manos en cada racimo durante el período de crecimiento y reducen la cantidad de frutos marcados y de desecho, también podrían contener algo el avance de la sigatoka negra. Aceleran la maduración antes de la cosecha, lo que actúa contra la sigatoka, manteniendo un microclima más templado y húmedo alrededor del fruto que se está desarrollando. Además, las fundas aumentan la productividad de las tierras al reducir el ciclo de rotación de cultivos (Richard Yudin 2003, Foro sobre el Banano).

La necesidad de cumplir los requisitos fitosanitarios y de calidad de los mercados de importación, así como los acuerdos bilaterales y multilaterales en materia de medio ambiente, ha hecho que se produzcan innovaciones en el control de plagas y enfermedades. Los consumidores de los principales países importadores exigen cada vez más planes de garantía de calidad, sobre todo relacionados con el bajo contenido de plaguicidas. Por ello, las técnicas de lucha contra las plagas con un nivel bajo de utilización de plaguicidas, como por ejemplo la gestión integrada de plagas, la lucha biológica, la erradicación de plagas y la prevención de la proliferación de plagas han incrementado su importancia durante los años noventa.

En donde no hay plagas, se ha comprobado que la prevención ante su posible introducción es una forma eficaz de evitar pérdidas futuras, incluidos daños en los cultivos y restricciones de cuarentena al comercio³². Los agricultores están utilizando plantas procedentes del cultivo de tejidos para evitar la introducción de plagas y enfermedades en los lugares en que se plantan bananos por primera vez. La instalación de laboratorios para el cultivo de tejidos es relativamente poco costosa; equipar una instalación modesta podría costar 50 000 dólares EE.UU. Los laboratorios de cultivos de tejidos, muchos con carácter comercial, se dedican actualmente a la producción en serie de variedades Cavendish, plátanos y algunos de los nuevos «híbridos» de la FHIA. En los países en desarrollo, el costo por cada planta es en general considerablemente inferior a los costos de producción en Europa.

4.5 Tecnologías inocuas para el medio ambiente y socialmente aceptables

En el período de 1985 a 2002 se observó cómo los problemas ambientales relacionados con la agricultura se convirtieron en una de las principales preocupaciones entre los investigadores, las autoridades y el público en general. La pérdida de biodiversidad y sus efectos sobre la sostenibilidad, los efectos perjudiciales de la contaminación en la productividad, la retroacción negativa de la contaminación en la pobreza, la contaminación de la superficie del agua y de las aguas subterráneas, las preocupaciones relativas a la salud en los trabajadores de las explotaciones debido a la utilización inadecuada de productos químicos, los peligros de la biotecnología, y la demanda de los consumidores de «productos limpios» son sólo algunos de los problemas que afectan al mercado mundial desde mediados de los ochenta, y que han influido en la forma de producción y comercialización del banano (véase Capítulo 5).

Los gobiernos, la comunidad internacional y los mercados han fomentado el avance y la generalización de las tecnologías inocuas para el medio ambiente a través de programas de divulgación, normas y reglamentos, y sobreprecios. Durante los años noventa las alternativas populares a un uso excesivo de plaguicidas incluían el Manejo Integrado de Plagas (MIP)³³, y más recientemente la Agricultura Orgánica. El MIP se describe como un método pluridisciplinario de protección de cultivos basado en procesos ecológicos, un acopio de técnicas que tienen en común el conocimiento en profundidad de la dinámica de las plagas, su función en el ecosistema y los posibles daños económicos que pueden causar en distintos niveles de ataque³⁴. El MIP está basado en la idea de que la erradicación de las plagas podría no ser conveniente, y por ello las poblaciones de plagas se regulan a niveles de infestación que causen un daño económico mínimo. La agricultura orgánica, por otro lado, se ha convertido en una característica familiar de los productos entre los consumidores, y, con la segmentación del mercado, ha ofrecido nuevas oportunidades a los productores (véase Capítulo 5).

³² Para una descripción de la propagación a nivel mundial de las enfermedades del banano, véase Jones 2002.

³³ Véase, por ejemplo, el Capítulo 14 del Programa 21, Río de Janeiro 1992.

³⁴ Para un resumen de las técnicas de Manejo Integrado de Plagas relativas al banano, véase Merchán Vargas 2002.

Las normas y reglamentos internacionales, incluidos los programas de garantía de calidad, también han instado a que se produjesen cambios tecnológicos en la industria. El primer ejemplo de un acuerdo multilateral sobre el medio ambiente que tuvo repercusiones en los métodos de producción es el Protocolo de Montreal. El Protocolo de Montreal relativo a las sustancias que agotan la capa de ozono, firmado en 1987 y enmendado en 1990 y 1992, establece que debe suprimirse la producción y el consumo de compuestos que agotan la capa de ozono. Uno de estos compuestos es el bromuro de metilo, un fumigante de gran eficacia utilizado para luchar contra insectos, nematodos, malas hierbas y agentes patógenos en más de cien cultivos. Se ha generado una gran preocupación acerca de los efectos perjudiciales en la productividad que la eliminación de este pesticida puede acarrear, y desde los años noventa se están realizando investigaciones para encontrar técnicas alternativas.

Después de la Conferencia de Río (1992), la Organización Internacional de Normalización (ISO), con sede en Suiza, elaboró sistemas genéricos de manejo para la gestión ambiental. Para el ramo bananero el más importante ha sido el ISO 14001, publicado en 1996. La plantación de bananos de Dole Food en Costa Rica fue, en 1998, el primer productor agrícola del mundo en recibir la certificación de que sus normas de manejo ambiental cumplían estos requisitos, si bien más recientemente se concedió el ISO 14001 también a Chiquita Brands por su sistema de gestión ambiental.

Las organizaciones de la sociedad civil, y en concreto las no gubernamentales, han participado también en iniciativas con el sector privado para establecer normas sociales y ambientales. En 1991, la Rainforest Alliance y Chiquita Brands formularon el «Proyecto de mejoramiento del banano» para abordar los problemas ambientales y sociales en las explotaciones de banano de América Latina. Se elaboró con el objeto de demostrar que el producto está producido de forma respetuosa con el medio ambiente, e incluye condiciones satisfactorias para los trabajadores. En 2000, la Rainforest Alliance había certificado todas las explotaciones que poseía Chiquita en América Latina.

Todas estas normas no afectan sólo a las empresas que las aplican, sino también a la mayor parte de los productores en los países en que operan. Por ejemplo, en Honduras, tanto Dole como Chiquita producen sólo una parte del fruto que exportan, y el resto es producido por cultivadores locales. Los cultivadores locales posiblemente no sean capaces de venderles su fruto a menos que cumplan estas nuevas normas ambientales.

El protocolo «EUREP/GAP» emitido en 2000 es una norma privada voluntaria para la producción de hortalizas y frutas frescas que garantiza la rastreabilidad desde el consumidor hasta el campo. Abarca las prácticas sobre el suelo, fertilizantes y pesticidas, así como la salud, la seguridad y el bienestar de los trabajadores. La norma fue elaborada por EUREP, que representa a un grupo de principales minoristas europeos de productos alimenticios, con objeto de ofrecer al consumidor productos seguros, sanos y respetuosos con el medio ambiente. El aspecto fundamental de este protocolo es la rastreabilidad, cuya aplicación podría resultar demasiado costosa para pequeños productores y comerciantes.

Entre las prácticas de producción de banano dirigidas a la protección ambiental y difundidas en los últimos años figuran el tratamiento de las aguas residuales, la eliminación de plásticos de los campos, tecnología de compostaje a partir de los bananos rechazados u otros residuos orgánicos para recuperar las propiedades físicas del suelo, y sistemas más eficaces de riego y fertilización que minimicen la contaminación derivada.

4.6 Transporte

Tres innovaciones importantes en el transporte de bananos son la refrigeración, la contenedorización de envíos y el uso de bandejas de carga. Los avances en las tecnologías de refrigeración (y maduración) han permitido a los expedidores transportar bananos en un estado «latente» y, al mismo tiempo, conseguir que un producto totalmente maduro mantenga las características originales de sabor y presentación. La refrigeración hoy en día no sólo consiste en controlar la temperatura, sino también la humedad y la composición del aire del transporte. La refrigeración de escotillas de barco se desarrolló a comienzos del siglo XX y la de los contenedores a finales de los años sesenta. Chiquita

compró los primeros barcos para contenedores refrigerados para el transporte de banano entre América Latina y los EE.UU. en 1976, comenzó a utilizar atmósfera controlada en 1992 y sistemas informatizados para vigilar las condiciones de la atmósfera a finales de los noventa.

Otro avance ha sido la utilización de contenedores refrigerados. Los contenedores permiten a los agricultores cosechar de forma constante contrariamente a los días de envío, y reducir los costos de estiba y manejo en los puertos. Las tarimas también se utilizan cada vez más en los contenedores, ya que pueden acelerar la descarga y ahorrar costos de distribución permitiendo dividir la carga en unidades más pequeñas. Así mismo, los contenedores refrigerados permiten a los barcos transportar de vuelta a los países exportadores cantidades más pequeñas de diversos productos (operaciones de retorno) de forma menos costosa que las escotillas aisladas en buques frigoríficos bananeros.

El flujo vertical de aire ha sustituido progresivamente al flujo horizontal, ya que se observó que la distancia que recorre verticalmente la refrigeración en el envío es menor que horizontalmente. Las cajas de cartón (recipientes en donde se transportan bananos) también han sufrido modificaciones en cuanto a su tamaño y la disposición de orificios. El tamaño y los orificios de las cajas de cartón cumplen una función importante a la hora de asegurar que el aire circula a través y alrededor de las tarimas. A mediados de los noventa se diseñó un nuevo tipo de caja de cartón llamada bandeja, que mide 60 x 40 cm y se envasa con una sola capa de bananos. Según algunos maduradores, las bandejas permiten un control más eficaz de la temperatura durante la maduración en comparación con la caja de cartón telescópica estándar, las bandejas requieren menos manipulación durante el transporte y en los supermercados (lo que mejora la calidad de la fruta y ahorra trabajo). Las cajas de cartón telescópicas posiblemente sean más económicas en envíos mayores, pero algunos productores expresaron sus reservas acerca de las dificultades de adaptar las instalaciones actuales de envasado a las bandejas, ya que están diseñadas para las cajas de cartón estándar de 18,14 kg.

4.7 Maduración

Según los minoristas, el banano se compra en forma «impulsiva», ya que los consumidores no pueden resistirlo cuando está expuesto en condiciones impecables. Sin embargo, el banano es una fruta delicada que recorre largas distancias, se daña fácilmente y necesita instalaciones especializadas para su maduración. Una innovación derivada del envío de bananos en fase de latencia en cargas refrigeradas en puertos es la utilización de etileno para activar el proceso de maduración. La maduración consiste en la producción de azúcar a partir del almidón, lo que da al banano un sabor más dulce, ablanda los tejidos y destruye la clorofila, lo que vuelve la monda amarilla. Es una operación compleja que requiere una estrecha vigilancia y una labor intensiva. La temperatura del aire, la humedad y la composición de gases necesitan ser regulados en forma manual y constantemente, aunque los comerciantes van progresivamente cambiando hacia sistemas informatizados para automatizar el proceso.

CAPÍTULO 5

CUESTIONES AMBIENTALES Y SOCIALES

5.1 Introducción

En este capítulo se examinan las principales cuestiones ambientales y sociales en la producción y el comercio de banano y se presentan los programas de certificación surgidos en respuesta al aumento de la preocupación entre los consumidores y la sociedad en general. Seguidamente, se analizan los mercados de dos tipos de productos certificados: los bananos orgánicos y los bananos de comercio justo.

5.2 Cuestiones ambientales

El crecimiento e intensificación de la producción en las grandes plantaciones durante los años ochenta y a comienzos de los noventa generó una serie de problemas ambientales. La expansión del cultivo de banano se realizaba tradicionalmente a expensas de los bosques y otra vegetación natural. Por ejemplo, en Costa Rica la superficie de cultivo aumentó de 20 000 a 50 000 hectáreas en sólo cinco años. Lo que es más importante, la producción de banano para exportar es en general intensiva, con niveles elevados de insumos externos, y a menudo se realiza en plantaciones de monocultivo organizadas a lo largo de líneas agroindustriales. La mayoría de las explotaciones se valen del uso frecuente de agroquímicos para mantener la fertilidad y reducir las pérdidas causadas por las plagas. Ya que los grandes monocultivos están expuestos al aumento de los ataques de plagas y enfermedades, es necesario, en términos generales, aumentar el uso de plaguicidas. A su vez, la utilización extensiva de sustancias agroquímicas ha provocado la aparición de cepas de plagas resistentes a los plaguicidas. La incorrecta eliminación de residuos, como por ejemplo bolsas de plástico impregnadas con plaguicidas o fruta rechazada, también ha generado contaminación. Las prácticas de producción inadecuadas han llevado en muchos casos a la contaminación de las tierras y los cursos de agua y acuíferos, y a una reducción de la diversidad biológica.

En los años ochenta y noventa se observó un aumento de la sensibilización de la opinión pública ante los problemas ambientales. Éstos se reflejaron en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo, celebrada en Río de Janeiro en 1992, en la que los gobiernos reconocieron la importancia de la buena gestión de los recursos naturales para conseguir un desarrollo sostenible. Ya que los consumidores están cada vez más sensibilizados respecto a las cuestiones ambientales, la producción agrícola intensiva ha atraído una atención cada vez mayor. Debido a que la producción y el comercio del banano se concentran en las grandes empresas transnacionales, el sector bananero fue sometido a un minucioso análisis en los años noventa (véase Capítulo 6). La fuerte presión ejercida por las ONG, una cobertura informativa negativa y un cambio en las preferencias de los consumidores hacia productos «respetuosos con el medio ambiente» hizo que algunas empresas tomaran medidas para reducir los efectos adversos del cultivo de banano sobre el medio ambiente. La eliminación de residuos ha mejorado considerablemente durante los últimos diez años. La recogida de plásticos, el compostaje de desechos orgánicos y el tratamiento de aguas residuales se han convertido en prácticas habituales en muchas plantaciones.

Mientras tanto, el mercado mundial del banano se ha sobresaturado y los precios han disminuido, reduciéndose así los incentivos para incrementar la producción de banano. La superficie cultivada de banano se ha estabilizado en los principales países productores y se prevén futuros incrementos de la producción derivados de los aumentos del rendimiento en las explotaciones actuales, más que la

expansión a nuevas tierras. En consecuencia, la producción de banano ya no es actualmente una amenaza para los bosques primarios.

Sin embargo, la contaminación causada por la utilización intensiva de sustancias químicas en la producción de monocultivos sigue siendo un desafío para el productor, ya que los cambios en la utilización de insumos afectan a la productividad. El monocultivo de banano atrae una amplia gama de plagas y enfermedades, sobre todo enfermedades por hongos difíciles de combatir en climas tropicales. La principal enfermedad por hongo, la sigatoka negra, puede mutar y desarrollar resistencia a los fungicidas, generando un problema para los administradores de las plantaciones que intentan reducir el uso de sustancias agroquímicas. Las técnicas biológicas para combatir este hongo han demostrado hasta el momento no ser terminantes y es necesario seguir investigando en este ámbito.

Parte de la solución podría encontrarse en los métodos de manejo integrado de plagas (MIP) y de manejo integrado de plagas y producción. Estos métodos luchan contra las plagas mediante medios mecánicos y biológicos, utilizando plaguicidas químicos sólo como último recurso. Cuando es necesario el uso de plaguicidas, se da preferencia a aquéllos menos tóxicos y persistentes. La idea central del manejo integrado otorga menos importancia a la erradicación de plagas y más a limitar su población hasta un nivel en que el daño que cause sea económicamente aceptable para el agricultor. También hacen un uso cauteloso de la fertilización para evitar la contaminación de las aguas superficiales y subterráneas.

5.3 Cuestiones sociales

Además de las repercusiones negativas sobre el medio ambiente, los plaguicidas podrían también tener efectos perjudiciales en la salud de los trabajadores de las plantaciones y las comunidades vecinas. Aunque debido a prácticas del pasado, los problemas de salud causados por el *nemagon* (un nematocida) persisten hoy en día para muchos trabajadores. Algunas víctimas han demandado a empresas bananeras y de sustancias agroquímicas y han obtenido indemnizaciones, mientras que otros se encuentran aún involucrados en procesos judiciales.

Incluso los plaguicidas autorizados podrían ocasionar problemas de salud si las medidas de seguridad recomendadas no se siguieran estrictamente. Entre las medidas de seguridad figuraría la utilización de mascarillas faciales, botas, guantes o ropa impermeable. No obstante, algunos son extremadamente incómodos en las condiciones de calor y humedad presentes en los cultivos de banano. Por este motivo, en el Artículo 3 del Código internacional de conducta para la distribución y utilización de plaguicidas de la FAO se indica: «Deberían evitarse los plaguicidas cuya manipulación y aplicación exijan el empleo de equipo de protección personal incómodo, costoso o difícil de conseguir, especialmente cuando los plaguicidas han de utilizarse en climas tropicales y por usuarios en pequeña escala» (FAO 2002).

Además, en el ramo bananero suelen producirse conflictos relacionados con los derechos de los trabajadores. En varios casos, no se hicieron cumplir los convenios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) o incluso las leyes laborales nacionales, lo que llevó a abusos como el trabajo infantil, el exceso de horas de trabajo, la discriminación, el hostigamiento sexual, y la falta de respeto a las normas sanitarias y de seguridad. Otra cuestión social frecuentemente discutida en la producción de banano es el derecho a la libertad de asociación y a la negociación colectiva, conforme se formula en las convenciones N° 87 (1948) y N° 98 (1949) de la OIT. En muchos casos la dirección de la plantación mostraba su oposición ante sindicatos independientes, mientras que en otros las demandas de aumento de los salarios y otras prestaciones se consideraban no realistas. En general, la relación entre sindicatos y empresas bananeras es sumamente polémica (véase Capítulo 6).

Algunos conflictos y casos de abuso de los derechos de los trabajadores se llevaron ante la OIT y se divulgaron en los principales países importadores de banano. Estos casos ayudaron a aumentar la sensibilización del consumidor hacia la «ética» de la producción y el comercio de alimentos, y se incluyeron en campañas lanzadas por diversas ONG que trabajan en ámbitos como los derechos humanos, el desarrollo social y el «comercio justo». Las condiciones de trabajo o la remuneración

«justa» de los trabajadores de las explotaciones y de los pequeños productores en los países en desarrollo atrajo la atención de la opinión pública en los países desarrollados. Las ONG ejercieron presión sobre las empresas para garantizar que la salud de sus empleados no se pusiese en peligro por la falta de medidas de seguridad adecuadas en la explotación o por el uso de plaguicidas reconocidos como peligrosos. Se han involucrado cada vez más en cuestiones relacionadas con los derechos del trabajo, incluida la libertad de asociación o el derecho a formar un sindicato independiente.

Ante la presión de las ONG, las demandas de los minoristas y el aumento de la sensibilización de los consumidores de los países importadores respecto al comercio ético, las empresas emprendieron trámites para mejorar la situación de sus plantillas. Esta tendencia se observó inicialmente en las tiendas de venta de productos artesanales importados que garantizaban a sus clientes que sus alfombras no estaban elaboradas por niños o con trabajo forzado. Más recientemente, el movimiento llegó a fabricantes mayores de bienes de consumo, y se demandó una vigilancia más estrecha de las condiciones laborales en sus filiales en todo el mundo (por ejemplo ropa y zapatos de deporte). La preocupación social llegó también al sector agrícola en general y al sector bananero en particular.

En los últimos años se han observado algunos progresos, ya que las relaciones con los sindicatos han mejorado de forma gradual en muchos países. Por ejemplo, Chiquita firmó un acuerdo en 2001 con la Unión Internacional de Trabajadores de la Alimentación y Agrícolas (UITA, una federación internacional de sindicatos) y Colsiba (Coordinadora Latinoamericana de Sindicatos Bananeros) en presencia del Director General de la OIT (UITA 2001). No obstante, quedan todavía muchas tensiones, tal y como se ejemplifica en un informe reciente de *Human Rights Watch* sobre Ecuador (2002).

5.4 Afrontar los desafíos

La comunidad internacional ha sugerido una gran variedad de conceptos, medios y mecanismos para afrontar estos desafíos ambientales y sociales en la producción y el comercio. Algunos son obligatorios y se basan en acuerdos nacionales o multilaterales, mientras que otros son voluntarios. Algunos países han tomado medidas unilaterales para prohibir la importación de bienes que se piensa que están elaborados de forma perjudicial para el medio ambiente, como por ejemplo la pesca de atún con redes que pueden matar a los delfines. Sin embargo, en la mayoría de los casos estas medidas se consideran incoherentes con las normas de la OMC, sobre todo porque establecen discriminaciones según los métodos y el proceso de producción (véase FAO 2003 sobre la OMC y el eco-etiquetado).

Algunas ONG y gobiernos de países desarrollados han sugerido la inserción de cláusulas sociales y ambientales en los acuerdos internacionales comerciales. La idea es ofrecer acceso al mercado a los países exportadores a condición de que cumplan las normas ambientales y sociales previamente acordadas. Estas normas estarían basadas en acuerdos intergubernamentales alcanzados en foros multilaterales, como por ejemplo las Convenciones de la Organización Internacional del Trabajo para las normas laborales. Sin embargo, muchos países y empresas se oponen a la inclusión de cláusulas sociales y ambientales en el acuerdo internacional sobre el comercio.

Algunos gobiernos han definido directrices ambientales voluntarias para sectores específicos de la economía, que cada empresa es libre de adoptar o no. No obstante, las empresas podrían tener pocos incentivos para aplicar las directrices si éstas resultasen tener costos más elevados y careciesen de recompensas comerciales o económicas.

La sociedad civil también formuló propuestas, algunas de las cuales estuvieron encabezadas por ONG y otras por el sector empresarial. Las ONG fueron las primeras en promover formas más sostenibles de producción y comercio agrícola tales como la agricultura orgánica y el comercio alternativo (véase *infra*). Más recientemente, las empresas han sentido también la necesidad de responder a la creciente preocupación de los consumidores en materia de sostenibilidad social y ambiental. El concepto de responsabilidad social colectiva ha ganado ímpetu desde los años noventa. Algunas empresas trataron de proteger el medio ambiente o introducir directrices sociales en sus actividades. La reacción más común en el sector empresarial ha sido la introducción de códigos de práctica voluntarios dentro de las

empresas. En lo que respecta a su funcionamiento interno, muchas grandes empresas elaboraron directrices éticas y designaron «encargados de ética» o «encargados de la responsabilidad social colectiva». En algunos casos, se tuvieron en consideración los códigos de todo el sector. En el Reino Unido, la asociación de importadores de banano ha adoptado un código de conducta para el intercambio comercial ético. En Colombia, el sector bananero ha establecido un programa de mejora de su comportamiento ambiental y social. Además, algunos de los principales minoristas de países europeos, como por ejemplo el Reino Unido y Suiza, han establecido normas para el abastecimiento ético dirigidas a garantizar que sus proveedores cumplen los requisitos en materia ambiental y social. En el Reino Unido, la Iniciativa de Comercio Ético reúne a partes interesadas de una amplia variedad de sectores (industria, minoristas, ONG, gobiernos) y tiene por objeto fomentar la utilización de códigos de conducta empresariales para mejorar las condiciones laborales.

Aunque los códigos de conducta empresariales son un primer trámite necesario, éstos podrían tener un efecto real limitado. Quienes escriben, aplican y supervisan los códigos son las propias empresas, que a su vez pueden verse acusadas de ser juez y parte. Los códigos escritos y verificados por los minoristas para sus proveedores pueden ser de fiar, pero existen aún conflictos de interés potenciales, ya que los códigos son escritos por una parte de la cadena de productos. Así, muchas de las empresas bananeras más importantes han cambiado gradualmente a la certificación por terceros. En este sistema, un órgano independiente de certificación supervisa la aplicación de la norma.

5.5 Programas de certificación ambiental y social

Varias ONG han elaborado normas internacionales voluntarias y mecanismos de certificación para la agricultura sostenible. También existen programas nacionales de certificación promovidos por los gobiernos o por asociaciones nacionales de comercio, como por ejemplo la Bandera Ecológica en Costa Rica que no se incluyen en esta publicación.

La certificación voluntaria es un mecanismo proactivo orientado al mercado, que fue concebido por las organizaciones que siguen la evolución de las demandas del mercado (en este caso las demandas relativas a cuestiones en materia ambiental y/o social). Los programas de certificación voluntaria contribuyen a los marcos reglamentarios tradicionales utilizando incentivos de mercado que promueven mejoras por encima de los niveles mínimos exigidos por la ley. La certificación podría ayudar a mejorar la eficacia de las operaciones y a reducir los costos, por ejemplo mediante la utilización de cantidades menores de plaguicidas, añadiendo así valor al producto al favorecer la imagen de la empresa frente al consumidor, socios empresariales, reguladores y un público más amplio.

En la actualidad, las empresas bananeras utilizan distintos sistemas de certificación ambiental y social. Cabría señalar que estos programas se aplican a otros productos agrícolas además del banano. Los más importantes son:

- ≠ La agricultura orgánica
- ≠ El comercio justo
- ≠ La Rainforest Alliance (antiguo proyecto de mejoramiento del banano Eco-OK)
- ≠ ISO 14001
- ≠ SA-8000

Los programas de certificación indicados emplean enfoques y criterios diferentes. Algunos dan prioridad a las cuestiones ambientales, mientras que otros a la equidad social y a los derechos del trabajo. En el análisis que figura a continuación se incluye otro tipo de certificación, EUREPGAP, pues aunque centra su atención en la inocuidad de los alimentos y la rastreabilidad, presenta sin embargo requisitos en relación con la seguridad de los trabajadores y la protección del medio ambiente.

Normas orgánicas y certificación

«La agricultura orgánica es un sistema holístico de gestión de la producción que fomenta y mejora la salud del agroecosistema, y en particular la biodiversidad, los ciclos biológicos y la actividad biológica del suelo... Los sistemas de producción orgánica se basan en normas de producción específicas y precisas cuya finalidad es lograr agroecosistemas óptimos, que sean sostenibles desde el punto de vista social, ecológico y económico. En el intento de describir más claramente el sistema orgánico se usan también términos como «biológico» y «ecológico». Los requisitos para los alimentos producidos orgánicamente difieren de los relativos a otros productos agrícolas en el hecho de que los procedimientos de producción son parte intrínseca de la identificación y etiquetado de tales productos, así como de las declaraciones de propiedades atribuidas a los mismos».

FAO/OMS Comisión del Codex. Directrices para la producción, elaboración, etiquetado y comercialización de alimentos producidos orgánicamente, 1999.

Existen muchas normas privadas relativas a la agricultura orgánica, como por ejemplo las Normas Básicas de la Federación Internacional de los Movimientos de Agricultura Biológica (IFOAM)³⁵. Además, muchos países han elaborado normas y reglamentos orgánicos nacionales para evitar el fraude y facilitar el comercio. Las normas orgánicas para la producción vegetal incluyen, por regla general, criterios para los períodos de conversión, la utilización de fertilizantes orgánicos y plaguicidas naturales, el tipo de semillas y la propagación del material empleado, medidas para la conservación de los suelos y aguas, el reciclaje de materiales orgánicos, y la lucha contra plagas, enfermedades y malas hierbas.

Comercio justo³⁶

Las iniciativas de comercio justo pretenden facilitar un mejor acceso al mercado y mejorar las condiciones de comercio de los pequeños agricultores. Entre las mejores condiciones comerciales figura el pago de un sobreprecio (prima) a los agricultores para la inversión en mejoras sociales y ambientales. Las ONG de etiquetado de comercio justo verifican que los productores y comerciantes cumplen las normas de comercio justo, pero no comercian para mantenerse independientes. Las ONG fundaron en 1997 la Organización Internacional de Etiquetado de Comercio Justo (FLO International) como un órgano de certificación legalmente independiente que emplea auditores locales para supervisar el cumplimiento de las normas específicas. Estas normas son establecidas por FLO International e incluyen criterios para: la participación de asociaciones y cooperativas de agricultores, la libertad de asociación de los trabajadores en plantaciones y fábricas, salarios y alojamiento, seguridad e higiene en el trabajo, prohibición del trabajo infantil o trabajos forzados. Entre los criterios ambientales para el banano figuran la utilización de zonas de amortiguación y la prohibición de herbicidas. Las normas estipulan también los precios mínimos fijados por la FLO International y la prima de comercio justo, y el pago por adelantado de los comerciantes a los agricultores de hasta el 60 por ciento del valor de la mercancía.

ISO 14001

La Organización Internacional de Normalización (ISO) establece normas voluntarias para la industria armonizadas internacionalmente. El ISO-14001 se formuló para apoyar la implantación de sistemas de gestión ambiental. Requiere que las empresas elaboren una política en materia de medio ambiente, incluido un plan de implantación y comunicación, la definición de responsabilidades, actividades de capacitación del personal, documentación y seguimiento. La norma no establece objetivos específicos de cumplimiento, lo que significa que su efecto real en el medio ambiente depende de los objetivos fijados por la empresa certificada.

³⁵ El grupo de comerciantes de IFOAM ha puesto en marcha también un Código de Práctica para el Comercio Orgánico, en febrero de 2003, que fomenta, por ejemplo, la “transparencia y responsabilidad en las negociaciones” y “la distribución justa de las ganancias”. IFOAM (2003) *Código de conducta de IFOAM para el comercio orgánico: documento de orientación*. www.ifoam.org (junio de 2003).

³⁶ FLO International; www.fairtrade.net (junio de 2003).

La certificación ISO-14001 se lleva a cabo por órganos de certificación gubernamentales o privados bajo su propia responsabilidad. El logo ISO no puede utilizarse con referencia a la certificación o en etiquetas de productos. Sin embargo, podría indicarse en el producto que el proceso está certificado por ISO 14001 bajo el control (y el logo) del órgano de certificación (ISO 1998).

ISO 14001 se está convirtiendo rápidamente en una certificación por defecto para las plantaciones. Podría resultar provechosa para las empresas a la hora de estructurar su documentación, realizar un seguimiento de los efectos ambientales, ofrecer medios de gestión ambiental y, en algunos casos, reducir costos.

Red de Agricultura Sostenible / Rainforest Alliance³⁷

La Red de Agricultura Sostenible es una coalición de ONG conservacionistas en las Américas. Su secretaría está establecida en la Rainforest Alliance, una ONG internacional estadounidense cuya misión es proteger los ecosistemas y las poblaciones y la flora y fauna silvestres que viven en ellos. Las normas de la Red de Agricultura Sostenible prohíben el desbroce de bosques primarios, e incluyen requisitos para la gestión de suelos y aguas, zonas de conservación y amortiguación, el uso de sustancias agroquímicas, el manejo integrado de plagas y la gestión de residuos. Las empresas certificadas por la Red de Agricultura Sostenible deberían respetar las convenciones de la OIT ratificadas por el país en el que actúan. Además, entre los criterios figuran requisitos relativos a una política social y a la comunicación a los trabajadores, a contratos y salarios, a la prohibición de la discriminación, del trabajo de niños menores de 14 años y de trabajos forzados, a la libertad de expresión y del derecho a organizarse y a la negociación colectiva, a la seguridad e higiene en el trabajo, a las horas laborables, a la capacitación, al alojamiento y a las relaciones con las comunidades locales.

En 2003, los sellos del «Proyecto de Mejoramiento del Banano» y «ECO-OK» de la Red de Agricultura Sostenible se sustituyen por una nueva etiqueta «Certificado por Rainforest Alliance». Hasta ahora raras veces se habían utilizado etiquetas directamente en el producto. Tanto Chiquita como ReybanPac han certificado todas sus plantaciones conforme a la norma de la Red de Agricultura Sostenible.

SA8000³⁸

La norma de responsabilidad social SA8000 fue elaborada en 1998 por la Social Accountability International (SAI), una ONG con sede en Nueva York. En la junta consultiva de SAI figuran expertos de sindicatos, empresas y ONG. La norma exige el cumplimiento de los convenios fundamentales de la OIT, que incluyen la prohibición del trabajo infantil y el trabajo forzado, la aplicación de un ambiente laboral seguro y sano, los derechos de libre asociación sindical y de negociación colectiva y criterios sobre las horas de trabajo, salarios, la no discriminación y la necesidad de un sistema de gestión social. La normas para el sector de la agricultura se aprobaron en el año 2000.

SAI acredita a órganos de certificación independientes para auditar instalaciones de producción. Cada auditor que realice inspecciones deberá estar también acreditado. La etiqueta SAI-SA8000 no se utiliza sobre los productos. Las empresas que realizan una importante cantidad de subcontratos con fuentes externas de suministro pueden afiliarse al programa de miembros signatarios, que requiere que la empresa realice un plan para la adaptación de las plantas de la propia empresa, así como las de los proveedores, a la certificación SA8000 dentro de un período determinado de tiempo e informar públicamente sobre su progreso. Dole es un miembro signatario. Hasta el momento, dos plantaciones de banano tienen la certificación SA-8000 (Dole y Chiquita).

³⁷ www.rainforest-alliance.org (junio de 2003)

³⁸ www.sa-int.org (agosto de 2003)

EUREPGAP³⁹

EUREPGAP es un sistema privado de certificación impulsado por 22 cadenas de minoristas en gran escala en Europa que conforman el grupo principal de la asociación de minoristas Euro-Retailer Produce Association (EUREP). Entre otros miembros figuran importantes productores y proveedores de productos frescos, así como miembros colaboradores de las industrias de servicio e insumos agrícolas. El objetivo declarado de EUREP/GAP es incrementar la confianza de los consumidores en la inocuidad de los alimentos, pero la norma incluye también algunos criterios ambientales (prácticas del MIP) y sociales (salud de los trabajadores).

No existe una etiqueta de producto relacionada con la certificación EUREP/GAP ni sobreprecios. El mercado para los productos certificados EUREP/GAP está constituido por 22 minoristas EUREP. La certificación no va a garantizar el ser «incluido en la lista» por esos supermercados, pero podría convertirse en un requisito previo (aunque EUREP no ha establecido ningún plazo claro).

5.6 Los mercados para los bananos orgánicos certificados y de comercio justo

Los datos del censo agrícola nacional y las estadísticas oficiales de importación no suelen diferenciar entre productos certificados y no certificados. Por ello, las cifras sobre los mercados de banano orgánico presentadas en esta sección son estimaciones. Las cifras relativas a los bananos de comercio justo que figuran en este documento se refieren a los bananos producidos en explotaciones certificadas por FLO International y comercializadas en condiciones de comercio justo bajo el control de FLO International. Los bananos certificados conforme a programas distintos a los de comercio justo y orgánicos no se tratan en esta sección, ya que se venden en el mercado convencional del banano sin ninguna etiqueta de certificación o sobreprecio.

Oferta

Se calcula que las exportaciones mundiales de banano orgánico certificado oscilaron entre 130 000 y 140 000 toneladas en 2002, lo que representa más del 1 por ciento del total del comercio bananero. El mayor abastecedor de banano orgánico del mundo es la República Dominicana. En 2002, sus exportaciones alcanzaron más de 60 000 toneladas, superando las exportaciones de banano convencional.⁴⁰ El segundo productor en importancia de banano orgánico es Ecuador, en donde la producción ha aumentado a un ritmo elevado. Perú exportó casi 19 000 toneladas en 2002, frente a las menos de 1 000 toneladas del año 2000. Otros abastecedores de banano orgánico son México, Colombia, Honduras, Guatemala y las Islas Canarias (España). Las islas de Barlovento, Colombia, Perú, Costa Rica y Ghana también exportan banano de comercio justo.

Situación del mercado***Orgánico***

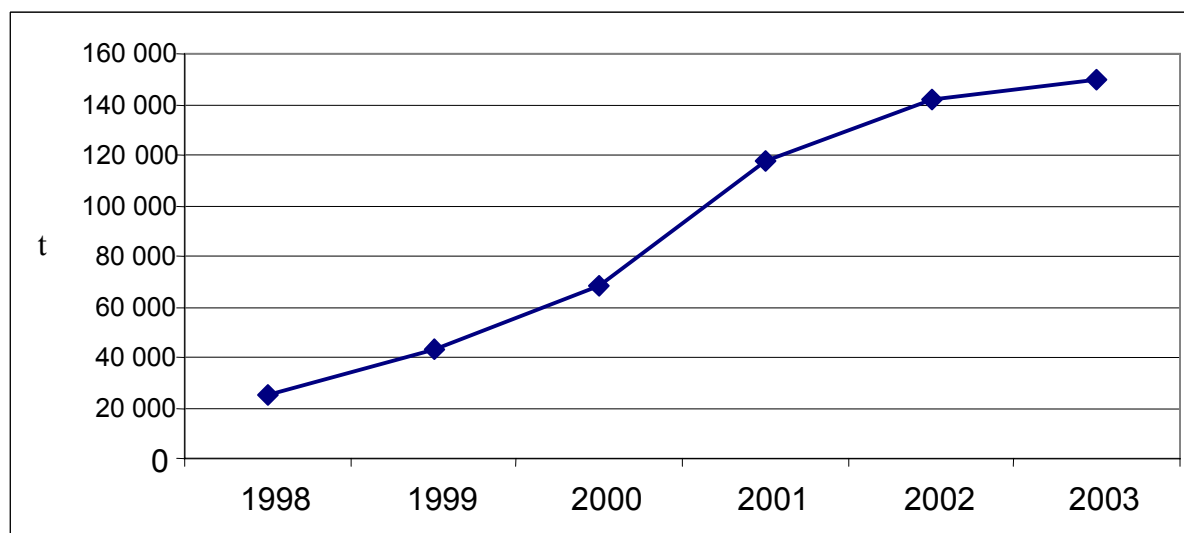
En el Cuadro 22 y en la Figura 34 se ofrece una visión general del crecimiento del mercado de banano orgánico en los últimos años. Si bien las tasas de crecimiento han sido altas en comparación con los bananos convencionales, las importaciones orgánicas representan sólo cerca del 2,5 por ciento del total del mercado de banano europeo y poco más del 1 por ciento del mercado norteamericano.

³⁹ EUREPGAP; www.eurep.org (agosto de 2003)

⁴⁰ Esta cifra es una subestimación de su potencial real, ya que las exportaciones desde la República Dominicana descendieron en 2002 por primera vez debido a la sequía que mermó la producción a comienzos de año.

Cuadro 22 Estimaciones de las importaciones anuales de banano orgánico fresco por región o país

Región/país	Importaciones (miles de toneladas métricas) ^a					Crecimiento anual (%)		
	1998	1999	2000	2001	2002	99-00	00-01	01-02
EE.UU. y Canadá	13 ^b	16	22	39	48	37	78	23
Europa ¹	13	27,5	45,5	73	88	66	59	13
Japón	3	4,4	5,7	5	5,4	30	-12	7
Otros	-	-	-	0,5	0,4			
Total	29	48	73	118	141	53	60	21

¹ Comunidad Europea (15) + Suiza + Noruega^a Basado en estimaciones industriales, encuestas nacionales y estadísticas oficiales del país, a no ser que se indique otra cosa.^b Sauv  , E. (1998), *The global market for organic bananas*, INIBAP, Montpellier (Francia)**Figura 34 Exportaciones mundiales de banano orgánico desde 1998-2003 (estimado)****Comercio justo**

Las importaciones de banano de comercio justo se iniciaron en 1996 y Europa occidental se han mantenido como el principal mercado. El total de importaciones de banano de comercio justo aumentó de unas 12 500 toneladas en 1997 a unas 36 600 toneladas en 2002. De 1998 a 2001, este incremento se debió en parte a su venta en un mayor número de países de la Unión Europea y Suiza (Cuadro 23). Se estima que cerca del 25 por ciento de los bananos de comercio justo son bananos orgánicos certificados, y este porcentaje va en aumento.

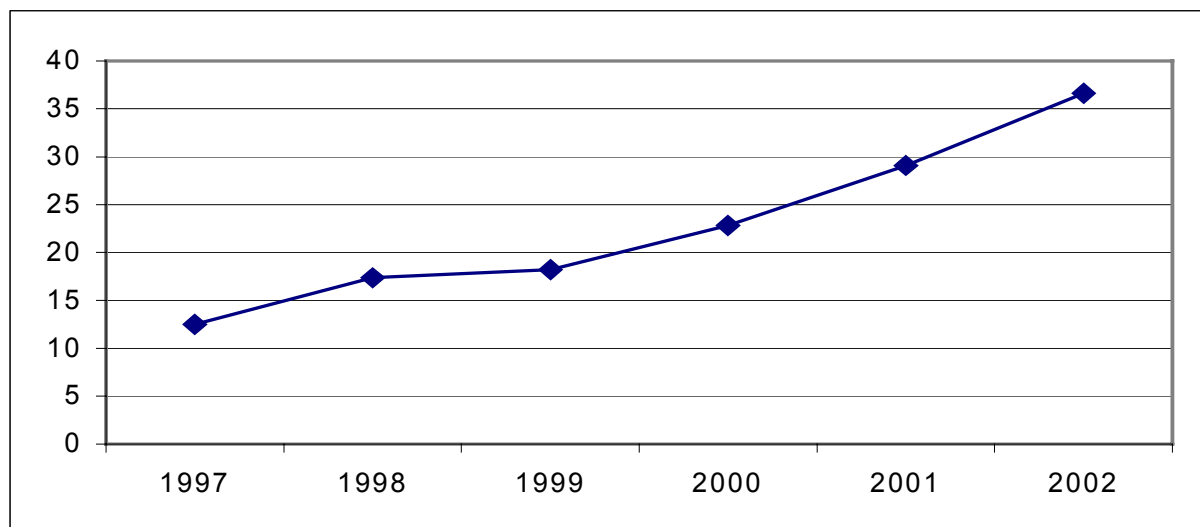
Cuadro 23 Importaciones europeas de bananos con etiqueta de comercio justo, 1998-2002

País	Importaciones (toneladas métricas)					Crecimiento anual (%)	
	1998	1999	2000	2001	2002	00-01	01-02
Suiza	7 500	10 778	11 403	13 170	15 090	15	15
Reino Unido	-	-	5 557	9 701	11 426	75	18
Finlandia	-	-	-	1 707	2 833		66
Países Bajos	5 200	4 180	3 603	2 303	1 996	-36	- 13
Austria	-	-	-	-	1 775		
Bélgica	849	431	401	925	1 314	123	42
Francia	-	-	-	82	696		750
Suecia	50	301	570	568	586	0	18
Dinamarca	725	847	493	294	365	-40	24
Luxemburgo	-	74	179	168	178	-6	6
Noruega	-	-	-	33	154		367
Alemania	3 042	1 580	617	101	117	-84	16
Italia*	-	-	-	20	82		310
Total	17 366	18 191	22 823	29 065	36 612	27	26

Fuente: FLO International

* Las importaciones reales son mayores, ya que las ventas de CTM, el principal importador italiano de bananos de comercio justo, no se incluyen en las cifras de la FLO International.

En Japón, Alter Trade Japan, que no es miembro de FLO International, ha importado cantidades pequeñas de bananas «balangon» de comercio justo procedentes de Filipinas desde 1989.

Figura 35 Ventas de banano de comercio justo 1997-2002 (toneladas)

Precios

Orgánicos

Se dispone de muy pocos datos sobre los precios del banano orgánico. En 2002, en Italia los precios al por mayor facilitados oscilaron entre 2,00 Euros por kg en febrero y 4,71 Euros por kg en septiembre, mientras que el precio medio durante el período de febrero a noviembre fue de 3,15 Euros por kg⁴¹.

Según los comerciantes, los precios fob y cif en términos nominales han permanecido estables durante años, lo que supone unos precios cif en Europa de unos 17 Euros por caja. El Centro de Inteligencia

⁴¹ Osservatorio Nazionale dei Prezzi dei Prodotti Biologici. Prezzi Bio; www.prezzibio.it (junio de 2003)

sobre Mercados Sostenibles (CIMS) comunicó que los precios fob para el primer trimestre de 2003 oscilaron entre 5,4 dólares y 8,5 dólares por caja, dependiendo del origen, y percibió un sobreprecio orgánico de un dólar por caja en comparación con los bananos convencionales del mismo origen (CIMS 2003). Los precios fob facilitados desde Perú fueron de 5,5 dólares EE.UU./caja en 2001 y de 6 dólares EE.UU./caja en 2002. Los precios al productor de banano orgánico en Perú fueron tan bajos como 2,3 dólares EE.UU./caja en 2002⁴².

Para que la producción de banano orgánico siga siendo rentable, algunas fuentes afirman que los precios al productor no pueden descender por debajo del nivel actual. La capacidad de producción de banano orgánico es mucho mayor de lo que se vende en el momento, sobre todo en Perú. Así, algunos productores tienen que vender bananos orgánicos en el mercado convencional. Además, están entrando nuevos proveedores en el mercado.

Comercio justo

Los precios de comercio justo se fijan conforme a los costos de producción. FLO International calcula el promedio de los costos de producción por país, teniendo en cuenta los costos «suplementarios» según se especifica durante la certificación de comercio justo, como el «salario vital» para los trabajadores. El precio mínimo de comercio justo que deben pagar los comerciantes con licencia es el costo de producción más el sobreprecio de comercio justo.

Perspectivas de mercado

Orgánico

Las importaciones mundiales crecieron más lentamente en 2002 que en 2001, y se prevé que la tendencia de desaceleración continúe en 2003. Si bien la cuota de mercado del banano orgánico en 2002 alcanzó el 1,2 por ciento en América del Norte, el potencial a corto plazo podría oscilar entre el 2 y 2,5 por ciento, que es la cuota actual de las hortalizas y frutas frescas orgánicas en los supermercados convencionales. Esto se traduciría en volúmenes de 85 000 a 110 000 toneladas para América del Norte en 2005-2006. A más largo plazo, y suponiendo que en 2010 se alcance una cuota del 5 por ciento, las importaciones podrían llegar a unas 230 000 toneladas. Esto requeriría una tasa de crecimiento continua de cerca del 22 por ciento anual, que es igual a la tasa de crecimiento registrada entre 2001 y 2002. Sin embargo, si la tendencia actual de desaceleración persiste para las importaciones de banano orgánico, la cantidad importada en 2010 será inferior. Si la tasa disminuyese de forma gradual al 15 por ciento anual a partir de 2005, las importaciones se mantendría en unas 170 000 toneladas en 2010. El banano orgánico representaría entonces el 3,7 por ciento de las importaciones.

En Europa occidental, el crecimiento del mercado del banano orgánico ha disminuido su ritmo, lo que no es extraño después del espectacular crecimiento registrado en 1999, 2000 y 2001. Las elevadas tasas de crecimiento se han traducido en una cuota de mercado actual del banano orgánico del 2,1 por ciento, en consonancia con la de otras frutas orgánicas. Se prevé que las ventas sigan aumentando sobre un 15 por ciento anual, lo que equivale también a la tasa registrada para otras frutas orgánicas durante los últimos años. A este ritmo, el banano orgánico alcanzaría una cuota de mercado del 3 por ciento en Europa occidental en 2005, lo que equivaldría a entre 130 000 y 140 000 toneladas. Si la tasa descendiese al 10 por ciento anual a partir de 2005, el consumo de banano orgánico oscilaría entre 210 000 y 220 000 toneladas en 2010, lo que representaría más del 4 por ciento del consumo de banano. En Japón, se pronostica una rápida expansión del mercado, ya que los productores y comerciantes orgánicos se adaptan al reciente reglamento de normas agrícolas japonesas (JAS) sobre etiquetado orgánico.

Zonas importantes se están pasando a la agricultura orgánica, sobre todo en Ecuador y Perú, y se pronostica que la oferta siga creciendo con rapidez. Es probable que la oferta supere la demanda y se prevé que los precios estén expuestos a una presión a la baja.

⁴² Soldeville (2003); comunicación personal

Comercio justo

Las perspectivas del mercado para el banano de comercio justo se presentan favorables. Se prevé un elevado crecimiento en Francia, donde la sensibilización del consumidor y el reconocimiento de la marca de comercio justo han aumentado de forma importante durante los últimos dos años y dos cadenas de supermercados comenzaron a vender productos de comercio justo. Otros países donde se prevé crecimiento son Austria, Finlandia, el Reino Unido e Italia. En cambio, es probable que el mercado holandés siga disminuyendo y se pronostica que las ventas en Alemania se mantengan en los bajos niveles actuales.

La implantación de un nuevo régimen de importación de banano en la CE en 2001 no afectó en extremo al mercado del comercio justo. Las organizaciones de comercio justo no están seguras de si se beneficiarán de la transición a un sistema de importación exclusivamente arancelario previsto para después de 2006.

Perspectivas y repercusiones para los productores de banano*Orgánico*

Aunque parece que la oferta es suficiente para cubrir la demanda, quedan aún sin resolver algunos problemas técnicos y de gestión en cada etapa de la cadena. A nivel de la producción, fuentes industriales señalan que la lucha orgánica contra la sigatoka negra y las enfermedades de la agalla de la corona sigue suponiendo un importante obstáculo técnico para el crecimiento y el transporte de banano orgánico. Se recomienda aumentar la investigación sobre los métodos de lucha orgánicos contra estas dos enfermedades.

En el nivel de las importaciones, las estrictas normas fitosanitarias y las inspecciones plantean problemas para el sector del banano orgánico, sobre todo en Japón, Nueva Zelanda y los Estados Unidos. Los diferentes reglamentos orgánicos en los principales mercados, incluidas las distintas normas, y sobre todo los distintos requisitos de inspección y certificación acarrearán costos de tiempo y dinero a productores y comerciantes.

Probablemente la competitividad con el banano convencional mejorará, ya que se prevé que las diferencias de los precios al por menor se recorten gracias a las mejoras en la eficacia de la cadena de comercialización. Además, el elevado número de productos rechazados en distintos puntos de la cadena de suministro debería disminuir, puesto que los comerciantes seleccionan una mejor calidad en las explotaciones y mejoran los métodos posteriores a la cosecha y de transporte.

Ante la situación de exceso de oferta, el principal riesgo comercial de conversión a la producción orgánica es que algunos productores podrían no ser capaces de encontrar un punto de salida y se verían forzados a vender los bananos orgánicos como convencionales, pese a acarrear costos más elevados de producción. Otro riesgo es que los precios en la explotación podrían disminuir.

Comercio justo

La capacidad de producción de banano de comercio justo supera en la actualidad su demanda del mercado. En consecuencia, el futuro crecimiento de la demanda será satisfecho fundamentalmente por los actuales productores, lo que va a dificultar que otros cultivadores ingresen al registro de proveedores de FLO International. Los nuevos grupos de productores que busquen registrarse deben demostrar que son capaces de vender en un nuevo mercado de comercio justo, de manera que no compitan con los actuales productores de este comercio. Por otro lado, el comercio justo podría necesitar ser regulado como un sistema de contingentes de importación.

CAPÍTULO 6

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA ECONOMÍA MUNDIAL DEL BANANO

6.1 Introducción

La exportación de frutas frescas, como el banano, representa un desafío dada su naturaleza perecedera. Las exportaciones de banano en gran escala sólo se hicieron posibles a comienzos del siglo XX con la mejora de los buques de vapor y el transporte refrigerado. Tradicionalmente, las exportaciones de banano en gran escala han evolucionado junto con el transporte ferroviario y el transporte marítimo.⁴³ El carácter perecedero del banano requiere un riguroso control de toda la cadena de comercialización en cada una de sus etapas, desde la producción hasta la venta al por menor. Este control permite a las empresas de comercialización garantizar un nivel suficiente de calidad cuando el producto final llega al consumidor.

Por ello, no es sorprendente que desde comienzos del siglo XX el comercio de banano haya estado dominado por empresas integradas verticalmente que por lo general controlan la producción, el empaquetado, el envío, la importación y la maduración. De 1900 a 1920, la compañía UFC (United Fruit Company) dominó el mercado estadounidense, mientras que Fyffes tenía casi el monopolio en el Reino Unido y era predominante en el resto de Europa. La integración vertical permite a las empresas hacerse con una parte mayor del valor añadido total del producto y obtener beneficios de las actividades en materia de servicios (expedición, maduración y distribución), que aportan mayores ingresos que la producción.

La producción de banano se realiza en zonas tropicales que son propensas a sufrir desastres climáticos como huracanes, fuertes lluvias e inundaciones. Además, la influencia de plagas es especialmente elevada en los climas cálidos y húmedos, y el árbol del banano es susceptible a varias enfermedades. En las grandes plantaciones también existen riesgos de huelgas de los trabajadores y otros tipos de conflictos laborales. La inestabilidad política en los países productores supone también un riesgo, y para reducirlo y garantizar un suministro regular y gradual, las grandes empresas de comercialización de banano tuvieron que diversificar su abastecimiento de fruta estableciendo plantaciones en varios países. Ya en los años ochenta, la empresa Boston Fruit Company, predecesora de UFC, que se abastecía de bananos de Jamaica, compró tierras en Cuba y en la actual República Dominicana.

La producción y comercialización de grandes cantidades de banano permite a las empresas transnacionales generar economías de escala en todos los niveles de la cadena de comercialización. La producción intensiva se realiza en grandes plantaciones modernas de 1 000 hectáreas o más, en donde se racionaliza la utilización de insumos y los costos de mano de obra. La producción de grandes cantidades permite cargar todo el buque, lo que reduce el costo unitario de transporte. Las empresas de comercialización de banano invirtieron desde un principio en barcos frigoríficos de banano (Chiquita era famosa por su 'Flota blanca'). La posesión de barcos les permitía controlar la disponibilidad de los fletes marítimos. La utilización de amplias instalaciones de maduración también genera economías de escala.

A pesar de su naturaleza bastante oligopolista, el comercio de banano es extremadamente competitivo, lo que hace que los márgenes unitarios sean bajos. Las empresas transnacionales son capaces de generar beneficios gracias a las grandes cantidades de banano que comercializan. Además, el volumen otorga a la empresa los recursos económicos para invertir en innovaciones tecnológicas.

⁴³ De los tres fundadores de la United Fruit Company (UFC), uno de ellos, Lorenzo Baker, era un capitán de marina, mientras que otro, Keith Minor, participaba en la construcción de un ferrocarril en Costa Rica. Ver Taylor 2003

Las mayores empresas de comercialización de banano producen o generan bananos en al menos cuatro países distintos, poseen barcos e instalaciones en puertos, y tienen instalaciones de almacenamiento, maduración y distribución en varios países importadores. Por estos motivos, suelen llamarse «empresas multinacionales» o «empresas transnacionales». En el Cuadro 24 que aparece a continuación se muestran datos fundamentales sobre las cuatro principales empresas transnacionales de banano. El término «empresa transnacional» suele excluir a aquellas empresas que exportan fruta desde un único país. Sin embargo, algunas de estas empresas «nacionales» comparten características propias de las empresas transnacionales, como es el caso de la empresa ecuatoriana Noboa (Bonita), el cuarto exportador de banano del mundo.

Cuadro 24 Resultados de las cuatro primeras empresas transnacionales de banano (2001)

Rendimiento económico (millones \$ EE.UU.)	Dole	Del Monte	Chiquita	Fyffes
Ventas netas	4 400	1 930	1 900	1 760
Ingresos netos	150	96	-119	135
Ventas netas productos frescos	3 600	1 800	1 400	1 760
Ventas netas banano	1 215	894	1 216	(500)
Importancia relativa				
- Lugar que ocupa en Estados Unidos	1	3	2	-
- Lugar que ocupa en la CE	3	4	1	2
Plantaciones propias América Latina (ha)	15 000	n.d.	28 800	0
Número de empleados	33 000	25 000	26 000	2 500

Fuente: informes anuales de las empresas. Las cifras entre paréntesis son estimaciones de la FAO.

6.2 La función esencial de las empresas transnacionales en el comercio de banano internacional

a) Producción

La importancia de las empresas transnacionales en la producción de banano para exportar varía de forma notable de un país a otro. En algunos países de América Central como Panamá, Costa Rica y Honduras, estas empresas tienen una participación directa en la producción por medio de plantaciones propiedad de la empresa (Cuadro 25). En los casos de Ecuador y Nicaragua su implicación es escasa (Dole es la única empresa extranjera que posee plantaciones en Ecuador). En África y Asia, las empresas transnacionales tienen un cierto control sobre la producción, por lo general mediante operaciones conjuntas. Del Monte está presente en Camerún y Dole lo está en Camerún y en Côte d'Ivoire (mediante una participación del 40 por ciento en la empresa francesa Compagnie Fruitière). Chiquita, Dole y Del Monte tienen acuerdos u operaciones conjuntas con productores de banano en Filipinas. En general, se estima que casi la mitad de los bananos comercializados por Dole y Del Monte proceden de plantaciones propiedad de la empresa (Rabobank 2001^a).

Cuadro 25 Concentración de la producción nacional de banano destinada a la exportación por empresas transnacionales en 2001

País	% producción de las 3 ET principales
Costa Rica	50
Guatemala	80-100
Honduras	80
Panamá	73
Nicaragua	0
Ecuador	1
Colombia	40

Fuente: estimaciones de la FAO

No obstante, la participación de las empresas transnacionales en la producción ha cambiado con el paso del tiempo. A finales de los ochenta esta participación se incrementó, ya que las empresas se preparaban para la apertura del mercado comunitario del banano, pero se redujo a partir de 1993 debido a una situación de mercado más difícil y a una serie de problemas en el nivel de la producción. Fyffes solía tener plantaciones en Jamaica, Belice y las Islas de Barlovento, pero actualmente se ha retirado. De las cuatro empresas transnacionales más importantes, Fyffes es la única que no posee plantaciones y adquiere sus bananos a través de contratos con los productores. En el Caribe, las empresas transnacionales ya no están directamente involucradas en la producción.

Chiquita ha reducido su número de plantaciones en América Central. En 1984, el 64 por ciento del total de sus exportaciones se originó en explotaciones propiedad de la empresa (FAO 1986), pero la proporción se redujo al 49 por ciento en 2002 después de que la empresa vendiese su división Armuelles en Panamá. Tras el huracán Mitch en 1998, tanto Chiquita como Dole redujeron su superficie de plantaciones en Honduras al no reconstruirlas totalmente.

El hecho de dejar de vincularse a la producción responde en parte a un cambio en el poder de negociación dentro de la cadena de comercialización. El control del extremo final de la cadena de comercialización se ha convertido en algo más importante que el control de la producción, tal y como demuestran los buenos resultados obtenidos por Fyffes. La empresa irlandesa obtuvo cuotas de mercado en la CE en parte gracias a la expansión de su red de comercialización y distribución tras el reglamento comunitario sobre la importación de banano de 1993.

b) Exportaciones

Prácticamente todos los bananos exportados son de la variedad Cavendish, que representa un 43 por ciento de la producción mundial de banano. Aproximadamente el 26 por ciento del cultivo total de Cavendish se exporta, lo que significa que sólo el 11 por ciento de la cosecha mundial de banano llega al mercado internacional. Este comercio está sumamente concentrado, y se estima que en el año 2000 las tres principales empresas transnacionales representaban el 56 por ciento de las exportaciones mundiales de banano (Cuadro 26).

Las empresas transnacionales controlan una parte de las exportaciones del país productor mayor de lo que su cuota de producción podría indicar. Además de su producción propia, establecen contratos a largo plazo con cultivadores independientes. En Costa Rica, por ejemplo, mientras que éstos controlan algo menos de la mitad de la producción nacional, las tres principales empresas transnacionales representan el 84 por ciento de las exportaciones nacionales. No poseen plantaciones en Nicaragua, pero Chiquita comercializa casi toda la producción del país a través de la empresa Bananic. Prácticamente todas las exportaciones de Honduras son realizadas por Standard Fruit (Dole) y Tela (Chiquita). Chiquita en Panamá representa casi el 90 por ciento de las exportaciones. Como promedio, las empresas transnacionales representan el 80 por ciento del total de las exportaciones procedentes de América Central.

La función de las empresas transnacionales es menos importante en América del Sur, donde comercializan más o menos un tercio de las expediciones. Esto es debido a su baja proporción en las exportaciones de Ecuador (menos del 30 por ciento), aunque representan más de la mitad de las expediciones de Colombia.

Cuadro 26 Proporción (estimaciones) de las exportaciones de banano de las tres principales empresas transnacionales en 2000 (millones de cajas)

País	Chiquita	Dole	Del Monte	Suma 3 principales ET	% exportaciones de 3 principales ET
América Central	79	39	42	160	80
Costa Rica	28	27	32	87	84
Guatemala	14	4	10	28	63
Honduras	9	8		17	100
Panamá	26			26	88
Nicaragua	2			2.3	91
América del Sur	24	53	28	105	33
Ecuador	8	37	13	58	27
Colombia	16	16	15	47	51
Asia	14	23	19	56	60
Filipinas	14	23	19	56	64
África		2	6	8	29
Otros	2	2	2	6	66
Mundial	119.3	119	97	335	56

Fuente: FAO y Corbana

En Filipinas, las empresas transnacionales han realizado operaciones conjuntas y asociaciones con productores y exportadores locales, que les dan casi dos tercios del mercado de exportación. Aunque también están presentes en Camerún y Côte d'Ivoire, representan menos de un tercio de las exportaciones puesto que las empresas de comercialización comunitarias están ya bien establecidas en estos países. De igual forma, las tres principales empresas transnacionales tienen una proporción baja en las exportaciones caribeñas debido a la posición dominante de Fyffes. Fyffes es el único exportador de banano de Belice.

Pese a estas asociaciones, la contribución de las tres primeras empresas transnacionales a las exportaciones mundiales de banano descendió en los noventa. Estas empresas representaban más del 65 por ciento de las exportaciones en 1980, pero su cuota ha disminuido desde entonces a entre un 56 y un 59 por ciento a comienzos del siglo XXI (Cuadro 27).

Cuadro 27 Proporción (estimaciones) de las tres principales empresas transnacionales en las exportaciones de banano, 1980-2002

	1980	1999	2000	2001	2002
Chiquita	28,7	21,5	20,0	21,4	22,5
Dole	21,2	20,4	19,8	21,6	20,1
Del Monte	15,4	18,2	16,0	15,8	15,7
3 principales	65,3	60,1	55,8	58,9	58,3
Noboa	<5	9,5	7,5	7,3	7,6
Fyffes	-	2,4	3,3	4,0	4,1
5 principales	<70	72,0	66,7	70,2	70,0
ReyBanPac		3,8	4,2	2,7	3,5
Turbana		3,4	4,2	3,4	2,5
Otras	30	20,8	25,0	23,7	23,9
Total	100	100	100	100	100

Fuente: FAO y Corbana

c) Importaciones

La proporción de la importaciones mundiales de banano de las empresas transnacionales es mayor que su proporción de exportaciones. Esto se debe, además de a sus propias exportaciones, a que también compran fruta de otros exportadores independientes. Las estimaciones de las cuotas de mercado varían

considerablemente, ya que las empresas son reacias a comunicar sus volúmenes exactos de banano vendido en los principales mercados. La referencia citada con mayor frecuencia es un documento de Adeliën van de Kastele (1998), en el que se estima que la cuota mundial de mercado de las cinco principales empresas de comercialización de banano era del 86 por ciento en 1997, y el 66 por ciento correspondía a las tres empresas más importantes. Otro autor (Roche 1998) indica cuotas de mercado más bajas en 1996 (el 73 y el 57 por ciento respectivamente), pero estas estimaciones podrían no incluir las importaciones de empresas controladas indirectamente por empresas transnacionales.

Si bien las tres primeras empresas transnacionales dominan América del Norte, con cerca del 90 por ciento del mercado, sus cuotas en los mercados de Japón y la CE son muy inferiores. Dole es el líder del mercado en los Estados Unidos y Japón, mientras que Chiquita es el líder en la CE. Del Monte se encuentra en tercer lugar en los Estados Unidos, en cuarto en la CE y segundo en Japón.

Sólo tres empresas transnacionales comercializaron bananos durante el período de 1970 a 1984. Su proporción en el comercio mundial había aumentado de forma constante del 47 por ciento en 1972 al 65 por ciento en 1980. No obstante, desde 1985 han surgido dos empresas transnacionales (Noboa y Fyffes), y para finales de los noventa su porcentaje conjunto del mercado mundial de banano ascendió al 85 por ciento (Cuadro 28).

6.3 Cambios en las posiciones competitivas entre las empresas transnacionales

En el siglo XX se produjo la erosión gradual de la concentración del comercio del banano. El cuasimonopolio de United Fruit se vio desafiado a finales de los años veinte con la aparición de Standard Fruit Company. Tras una resolución antimonopolio de un tribunal estadounidense que obligó a United Brands a vender su filial Compañía Agrícola de Guatemala, surgió una tercera gran empresa en 1972 cuando Del Monte la compró. En 1986, Chiquita vendió Fyffes a Fruit Importers of Ireland. United Fruit Company había comprado en 1903 el 50 por ciento de Elders y Fyffes, y las participaciones restantes en 1910, lo que significa que Fyffes había sido filial de Chiquita durante 83 años. La venta de Fyffes iba a hacer aparecer la cuarta multinacional bananera en los años noventa.

Las cuotas relativas de las empresas transnacionales en el mercado mundial cambiaron durante los años ochenta y noventa. En el Cuadro 28 se muestra cómo las cuotas de Chiquita aumentaron entre 1980 y 1992, mientras que las de Dole y Del Monte permanecieron casi inalteradas. Esto responde a las expectativas de Chiquita de que la CE liberalizaría su mercado bananero con la concertación del Mercado Único Europeo en 1993. Sin embargo, esto no ocurrió y Chiquita en realidad perdió cuota de mercado en la CE (y en el mundo) como consecuencia de las nuevas normas de importación. En 1997, Dole superó a Chiquita como principal empresa bananera del mundo por vez primera. Desde entonces, las dos empresas han estado codo con codo, con casi la cuarta parte del mercado mundial bananero cada una. La parte correspondiente de Del Monte se ha mantenido relativamente estable en el 15 por ciento durante los dos últimos decenios.

En el período entre 1970 y 1984 hubo sólo tres empresas de comercialización de banano dominantes, pero al menos cinco participantes de importancia a finales de los noventa. Noboa (Exportadora Bananera Noboa) fue creada en 1952 por un grupo expedidor y de comercialización de Ecuador. Comenzó vendiendo bananos a Standard Fruit (Dole), pero cuatro años después realizaba envíos directamente a los Estados Unidos. Sus exportaciones aumentaron de forma considerable después de que la industria bananera de Ecuador se recuperase de la crisis de comienzos de los ochenta. Ecuador se vio perjudicialmente afectado por la reforma de 1993 del sistema de importaciones comunitario y no formaba parte del Acuerdo Marco de 1994 entre la CE y otros abastecedores de América Latina.

Noboa se ha aprovechado del crecimiento de las nuevas economías (países de Europa Central, Rusia, China y Oriente Medio) para aumentar sus envíos bajo la marca Bonita. En 1997, el total de sus exportaciones alcanzó un nivel récord sin precedentes de 75 millones de cajas, otorgando a Noboa el 13 por ciento del mercado mundial. Aunque este porcentaje disminuyó después, se estimó en cerca del 10 por ciento a finales de los noventa (Cuadro 28). La empresa ReyBanCorp (Favorita) es otro

competidor ecuatoriano, aunque de menor tamaño. En 1999-2000, representaba el 4 por ciento de las exportaciones mundiales.

La cuota de mercado de las tres empresas transnacionales más importantes se vio también desafiada en los noventa por el crecimiento de Fyffes que exporta sólo a Europa (el mercado más rentable). La empresa irlandesa aumentó de forma importante su cuota en el mercado comunitario desde 1993 tras la reforma del sistema de importación de la CE. La cuota de Fyffes en el mercado mundial se estimó entre el 7 y el 8 por ciento a finales de los noventa.

Cuadro 28 Estimación de la parte correspondiente de las empresas transnacionales en las importaciones mundiales de banano, 1980-1999

Año	1980	1992	1995	1997	1999
Chiquita	29	34	>25	24-25	25
Dole	21	20	22-23	25-26	25
Del Monte	15	15	15-16	16	15
<i>Subtotal 3 principales</i>	65	69	62-64	65-67	65
Fyffes	-	2-3	7-8	6-7	7-8
Noboa	5?	8	12	13	11
<i>Total 5 principales</i>	70%	80%	82%	86%	84%

Fuentes: FAO (1986) para 1980, Chambron (2000) para 1999 y Van de Kastele (1998) para otros años

6.4 Cambios en las políticas comerciales y las empresas transnacionales: repercusiones y reacciones

a) El Acuerdo sobre la Agricultura y las reducciones arancelarias

La Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales iniciada en 1986 finalizó en 1994 con la firma del Acuerdo sobre la Agricultura, en virtud del cual los países se comprometían a reducir sus aranceles aplicados a las importaciones agrícolas. Aunque varios países redujeron sus aranceles sobre las importaciones de banano, las consecuencias sobre las empresas transnacionales no fueron significativas, ya que los principales países importadores de banano contaban ya con aranceles bajos (a excepción de la CE, véase *infra*).

b) El sistema o sistemas de importación de banano de la CE

Reacciones de las empresas ante la Organización Común de Mercados en el Sector del Plátano

Con la concertación del Mercado Único Europeo en 1993, la Comisión Europea tenía que armonizar el mercado de banano entre los diferentes países comunitarios (véase Capítulo 3). En suma, se crearon dos contingentes arancelarios, uno reservado a los denominados 12 «países ACP tradicionales» (abastecedores tradicionales de banano en las antiguas colonias de África, el Caribe y el Pacífico) y uno para todos los demás países. Si bien la mayoría de exportadores ACP comercializan en divisas europeas, otros abastecedores suelen comercializar los bananos en dólares EE.UU., y por ello este contingente llegó a conocerse como el «contingente dólar».

El «contingente dólar» se asignó a través de un complejo sistema de licencias de importación basado en la zona geográfica de origen de la fruta (países ACP / otros países) y en el tipo de actividades de los operadores (importador primario / importador secundario / maduración). Del total de 2 millones de toneladas del contingente dólar (ampliado más tarde a 2,2 millones de toneladas y luego a 2,553 millones de toneladas en 1995), el 66,5 por ciento se asignó a operadores tradicionales de la zona dólar (es decir, principalmente las tres primeras empresas transnacionales), el 30 por ciento se asignó a operadores tradicionales comunitarios o ACP, y el resto a recién llegados. La finalidad de esta asignación era permitir que las empresas comunitarias equilibraran sus costos generales («subvenciones múltiples»), permitiéndoles importar banano más barato de la 'zona dólar' junto con bananos ACP relativamente caros. Como resultado, las tres empresas transnacionales perdieron una

parte del mercado comunitario en beneficio de las empresas tradicionales europeas. Las tres empresas transnacionales disfrutaron de un oligopolio virtual en los mercados abiertos de Europa septentrional hasta 1993, como por ejemplo Alemania, los Países Bajos, Bélgica y Dinamarca, pero esta situación cambió repentinamente con la creación de la Organización Común de Mercados del Sector del Plátano (COMB).

Las reacciones de las empresas transnacionales ante esta nueva organización fueron muy distintas. Chiquita, por ejemplo, esperando que la CE abriese su mercado en 1993, aumentó su producción en América Latina a finales de los ochenta y principios de los noventa. Con el 30 por ciento del mercado comunitario en 1992, era líder en Europa y esperaba beneficiarse de la liberalización del mercado para reforzar su liderazgo. Chiquita se valió de su experiencia en el mercado alemán y del reconocimiento de la marca para hacer frente a sus competidores. En su lugar, la COMB recortó su cuota de mercado a cerca del 19 por ciento, lo que supuso un fuerte revés para la empresa, ya que el mercado comunitario es uno de los más rentables del mundo. La empresa tuvo que desviar sus excedentes a otros mercados, lo que hizo descender los precios mundiales.

Chiquita tuvo una doble reacción. En los Estados Unidos, la compañía participó en una intensa promoción política de intereses para empujar al gobierno a cursar una demanda contra la Organización Común de Mercados en el Sector del Plátano en la OMC. Esta promoción estuvo sustentada por cuantiosas donaciones a los principales partidos políticos.⁴⁴ Chiquita consiguió convencer al gobierno de los Estados Unidos para iniciar un conflicto comercial (la denominada ‘guerra del banano de la OMC’) con la CE. La empresa apoyó también las demandas cursadas por países exportadores de América Latina contra la COMB. En la CE, Chiquita utilizó su filial Atlanta para apoyar diversas recusaciones a la COMB por parte del gobierno alemán ante el Tribunal de Justicia Europeo. El tribunal rechazó las recusaciones, pero en la OMC las demandas tuvieron mejores resultados. En 1997, la OMC dictaminó que la COMB violaba las normas internacionales de comercio en varios aspectos y otorgó de plazo a la CE hasta el mes de enero de 1999 para modificar sus reglamentos. La CE reformó la COMB en 1999, pero volvió a considerarse que el sistema incumplía los acuerdos de la OMC. A finales de los noventa, Chiquita aún no había conseguido modificar la COMB a su favor.

Contrariamente a Chiquita, Dole no suponía la apertura del mercado comunitario a los bananos de la zona dólar. En previsión de la creación de la COMB, estableció una división de Dole Foods en Londres en 1989 y se concentró en fortalecer su mercadeo y su red de distribución en la CE y en llevar a cabo asociaciones con minoristas en gran escala. En 1994 se hizo con una participación del 35 por ciento en Jamaican Producers Fruit Distributors Ltd., que tenía cerca del 20 por ciento del mercado bananero del Reino Unido. A continuación, en 1996 adquirió una importante participación en Paul Kempowski and Co., un importante madurador y distribuidor alemán y compró Pascual Hermanos, el mayor comerciante de fruta y hortalizas en España. Dole puede ya valerse de una red de distribución e instalaciones de maduración en Francia, Italia, Alemania, España y Bélgica.

Dole también realizó cuantiosas inversiones en países ACP a través de la participación en empresas locales o comunitarias para obtener licencias de importación de banano. Compró el 49 por ciento de Compagnie Fruitière, una empresa francesa que produce banano en África occidental y lo distribuye en Francia y España. Las dos empresas realizaron inversiones comunes en Camerún y Côte d’Ivoire. En 1997, Dole compró las plantaciones de SCB en Côte d’Ivoire a través de Compagnie Fruitière. SCB realizaba envíos a la CE correspondientes a casi 100 000 toneladas de banano. En total, Dole tiene acuerdos de suministro con productores en los países ACP de Jamaica, Camerún y Côte d’Ivoire, así como en los territorios comunitarios de ultramar de Martinica, Guadalupe (Francia) y las Islas Canarias (España).

Del Monte siguió una estrategia parecida a la de Dole hasta 1996, aunque en menor escala. Invirtió en países ACP (Camerún) y en empresas comunitarias de importación y distribución, como por ejemplo Interfrucht Weichert en Alemania y Banacol en Bélgica, con objeto de acceder a licencias de importación y fortalecer sus canales de distribución en Europa. Para reducir su dependencia del

⁴⁴ Time Magazine (2000) *How to become a top banana* N°. 07/02/2000

mercado comunitario, invirtió también en Asia (Indonesia, Filipinas). La reacción de Del Monte al régimen comunitario se vio obstaculizada en parte por dificultades económicas y cambios de propiedad, hasta que en 1996 fue adquirida por el grupo de inversiones IAT.

Fyffes no afrontó los mismos problemas que Chiquita, Dole y Del Monte cuando se aplicó la COMB. La compañía había sido un importador tradicional de banano de Belice, Suriname, Jamaica y las Islas de Barlovento, lo que le otorgaba una parte razonable de las licencias de importación. Fyffes adoptó la estrategia inversa a Dole: diversificó sus fuentes de suministro en países latinoamericanos no ACP, de manera que tuviese acceso a bananos menos costosos. No obstante, no le resultó fácil. Cuando Fyffes intentó formalizar contratos con cultivadores de Honduras que acababan de finalizar sus contratos con Chiquita en 1989, esta última intentó evitar el acuerdo afirmando que el contrato con los cultivadores aún existía. Surgió un grave conflicto entre las dos empresas que llevó consigo pleitos. Por fin, a raíz de la presión diplomática de la Comisión Europea y la intervención del presidente hondureño, el conflicto se arregló y Fyffes pudo adquirir bananos de Honduras (Roche 1998).

A diferencia de otras empresas transnacionales, Fyffes sólo poseía unas pocas explotaciones de banano. En lugar de invertir fuertemente en producción, recurrió a contratos a largo plazo con productores independientes. También firmó un acuerdo a largo plazo con Dole para realizar expediciones de banano de América Latina en barcos de Dole. Actualmente Fyffes se abastece de banano de Honduras, Guatemala, Costa Rica y Colombia, además de países ACP.

Fyffes aumentó su cuota de mercado centrándose en la parte final de la cadena de suministro. Forjó una serie de asociaciones y alianzas con productores y distribuidores, y participó en operaciones conjuntas. También realizó una serie de adquisiciones importantes de empresas europeas. Fyffes se hizo con una participación del 50 por ciento de EurobanaCanarias (España) y de Brdr Lembecke (Dinamarca) en 1993. En 1994, compró participaciones de Velleman & Tas (Países Bajos), Kahl-Munich (Alemania), Sofiprim SA y Tropic SA (Francia), y Valley Gold (Reino Unido), y en 1995 compró la mitad de las participaciones de Swithenbanks. Adquirió el 50 por ciento de Anaco International (Países Bajos) y de Peviani Spa (Italia) en 1996. El mismo año realizó su adquisición más importante, la de la compañía bananera del Reino Unido Geest, a través de una operación conjunta con la Empresa de Exportación y Desarrollo del Banano de las Islas de Barlovento (WIBDECO). Fyffes y WIBDECO poseen cada una el 50 por ciento de Geest.

Repercusiones: ganadores y perdedores (1993, 1999 y 2001)

Fyffes y Dole fueron las principales beneficiarias de la Organización Común de Mercados del Sector del Plátano en el período de 1993 a 2000. De modo discutible, Fyffes se benefició de un sistema de importación favorable a los importadores tradicionales de bananos ACP. Sin embargo, la empresa irlandesa tenía también una estrategia astuta y ambiciosa de adquisiciones y asociaciones. La prioridad dada a las inversiones en el circuito de comercialización en vez de la producción tuvo claros beneficios. Fyffes aumentó sus ventas de banano de 14 millones de cajas (18,14 kg/caja) en 1992 a más de 45 millones de cajas en 1996 (Cuadro 29). Su cuota en el mercado comunitario creció de un 10 por ciento en 1992 a un 16-17 por ciento en 1997. A finales de los noventa, el Grupo era líder de mercado en el Reino Unido, Irlanda, España y Dinamarca.

Cuadro 29 Ventas de bananos de Fyffes, 1992-1996 (millones de cajas)

Año	1992	1993	1994	1995	1996
Ventas banano	14	18	27	>35	>45

Fuente: Roche 1998

La pragmática y hábil estrategia de Dole de diversificación e inversión en empresas comunitarias y ACP se reflejó en el incremento de la cuota de mercado tal y como muestran los Cuadros 28 y 30. En 1997, la empresa superó a Chiquita como principal comercializador de banano del mundo y del mercado comunitario. Luego representó más de una cuarta parte de las ventas mundiales de banano y casi un quinto de las ventas comunitarias. Su total de ventas de banano en Europa superó los mil

millones de dólares EE.UU. en 1996, frente a unos 570 millones de dólares en 1993 (Van de Kastele 1998).

En cambio, Chiquita aparecía como claro perdedor a mediados de los noventa. Su cuota en el mercado europeo se redujo de más del 30 por ciento en 1992 a un 15 por ciento en 1997 (Cuadro 30). Aunque había sido durante mucho tiempo el líder en el mercado comunitario, en 1997 ocupaba el tercer lugar, por detrás de Dole y Fyffes. Igualmente, su cuota de mercado mundial se redujo de un tercio en 1992 a casi un cuarto en 1997. Resulta obvio que la estrategia de Chiquita de presión política y pleitos para forzar un cambio en la COMB no funcionó en los noventa. Con falta de visión para invertir en empresas comunitarias y ACP, la compañía no obtuvo licencias de importación ni mejoró su control del mercado. En cualquier caso, la carencia de recursos para poder enfrentar posibles adquisiciones redujo gravemente sus opciones.

El efecto general de la COMB sobre Del Monte es más difícil de cuantificar, ya que desde mediados de los ochenta hasta 1996 la empresa tuvo problemas internos y cambios de propietarios (véase *infra*). Pese a ello, consiguió aumentar su cuota en el mercado comunitario e incrementar sus beneficios a partir de 1996.

La reforma de 1999 de la Organización Común de Mercados en el Sector del Plátano

La CE reformó la Organización Común de Mercados en el Sector del Banano (COMB) dos años después del dictamen de la OMC de 1997. En la nueva versión de la COMB, el cambio más importante para las empresas transnacionales fue la reforma del anterior sistema de asignación de licencias. El período de referencia escogido para calcular la asignación de licencias era de 1994 a 1996. Se retiró la distinción entre categorías de operadores por un sistema más simple que diferenciaba entre ‘operadores tradicionales’ y ‘recién llegados’. Los primeros obtenían el 92 por ciento del contingente arancelario A/B (contingente dólar). La nueva definición de operador tradicional no se adecuaba a Chiquita, ya que favorecía a empresas comunitarias. Por ello, la reforma de 1999 de la COMB no modificó de forma considerable la relación de poder entre las empresas transnacionales.

La reforma de 2001

Sin embargo, la nueva COMB pronto se dictaminó incompatible con las normas de la OMC, y la CE tuvo que volver a reformarla. Esta vez, en vista del anterior fracaso para la aceptación de la COMB, la CE buscó un enfoque bilateral. En abril de 2001 estableció dos acuerdos independientes con los Estados Unidos y Ecuador respecto a un sistema que pudiese ser aceptable para la mayoría de las partes y que no fuese cuestionado nuevamente en la OMC. En esencia, la reforma mantenía las características fundamentales de la COMB de 1993 (un contingente arancelario para los abastecedores ACP y otro para los ‘abastecedores dólar’), pero se asignaba un 83 por ciento del ‘contingente dólar’ a los ‘operadores tradicionales’. La nueva definición de ‘operadores tradicionales’ sólo correspondía a las empresas involucradas en la producción o el envío de bananos en los países productores. La asignación de licencias de importación seguía basándose en sus importaciones durante el período de 1994 a 1996. Este nuevo sistema dio a Chiquita una cuota de mercado mayor, más próxima a la que la empresa tenía antes de 1993. Además, en enero de 2002, se traspasaron 100 000 toneladas del contingente ACP al ‘contingente dólar’ con objeto de otorgar a las empresas ecuatorianas una mayor cuota en el mercado comunitario en compensación por el acuerdo EE.UU.- CE. La CE anunció su intención de cambiar a un régimen exclusivamente arancelario a más tardar a partir de enero de 2006.

En cierta manera, Chiquita consiguió lo que había estado buscando durante diez años: un cambio de orientación de la COMB y la recuperación de su cuota de mercado próxima al nivel que tenía antes de 1993. La empresa recuperó su liderazgo en el mercado comunitario con una cuota estimada de entre el 21 y el 22 por ciento. Su parte correspondiente en las exportaciones mundiales aumentó del 21,4 por ciento en 2001 al 22,5 por ciento en 2002. Los perdedores de las soluciones adoptadas en 2001 fueron Dole y Del Monte. Dole había apoyado la propuesta inicial de la Comisión de un sistema basado en el enfoque «Primero en llegar, primero en ser atendido», hasta que se estableciera el sistema exclusivamente arancelario en 2006 (Dole 2001). Mostró sus protestas ante las soluciones adoptadas, pero no había mucho que hacer, ya que los gobiernos habían sellado ya los acuerdos. Además, el largo conflicto del comercio del banano había generado demasiada incertidumbre y había desestabilizado la

industria bananera. Muchos en el comercio se alegraron de ver un final a este prolongado conflicto comercial y la vuelta a la estabilidad.

Cuadro 30 Proporción (estimaciones) de las empresas transnacionales en las importaciones comunitarias, 1992-2003

Año	1992	1995	1997	2003
Chiquita	>30	19	15-16	21-22
Dole(1)	12	15-16	18-19	13
Del Monte	7-8	8	10-11	9-10
Fyffes-Geest(2)	9-11	17-18	16-17	20
Total 4 principales	58-61	59-61	59-63	64-65

Fuentes: Estimaciones de la industria para 2003 y Van de Kastele (1998) para otros años

(1) Dole estima su cuota de mercado para 2002 en un 17 por ciento

(2) En 1992 y 1995, Fyffes y Geest eran dos empresas independientes. Los datos para Fyffes incluyen a EuroBananCanarias

Sorprendentemente, Fyffes pareció no verse perjudicado por los acuerdos de 2001. La empresa escribió en su informe anual que el efecto fue ‘neutral’ (Fyffes 2002). Incluso sus importaciones en Europa crecieron en 2002. Aunque el acuerdo causó la pérdida de algunas licencias, Fyffes pudo asumir o participar en colaboraciones con suficientes importadores, maduradores y distribuidores para mantener una cuota sólida en el mercado comunitario. Este enfoque culminó a finales de 2002 cuando adquirió la empresa importadora alemana Interfrucht Weichert de Del Monte. Según el portavoz de la compañía, esto aumentaría su cuota de mercado del 15 al 17 por ciento. Fyffes posee el 50 por ciento de EurobananCanarias SA, y la otra mitad pertenece a Coplaca, una cooperativa de cultivadores de banano en las Islas Canarias. Si se tiene en consideración la fruta comercializada por EurobananCanarias, la cuota total en el mercado comunitario de Fyffes y sus colaboradores supera el 20 por ciento, muy próxima a la de Chiquita.

6.5 Los cambios económicos y las empresas transnacionales: repercusiones y reacciones

a) El exceso de oferta y las crisis de precios de los años noventa: origen de la crisis

Tal y como se indica en el Capítulo 1, la producción mundial de banano aumentó de forma importante desde mediados de los ochenta hasta comienzos de los noventa. Los orígenes de este aumento se encuentran en una serie de factores entre los que la función desempeñada por las empresas transnacionales es fundamental. En primer lugar, con el colapso de la Unión Soviética y la conversión de muchos países centrales y europeos a las economías de mercado, las empresas transnacionales tenían grandes expectativas de que surgiesen importantes mercados de banano. Anteriormente, el bloque oriental había importado bananos principalmente de países tropicales con orientación socialista, como por ejemplo Cuba o Nicaragua, donde las empresas transnacionales estaban prácticamente ausentes. De igual modo, la liberalización gradual del comercio exterior de China en los ochenta ofrecía perspectivas halagüeñas de incrementar las exportaciones de banano. Las empresas transnacionales identificaron estas posibilidades de crecimiento y aumentaron la producción en América Central y del Sur (Costa Rica, Honduras y Colombia). En Ecuador, Noboa identificó el crecimiento potencial de los mercados de Europa oriental y Asia, y aumentó su producción en consecuencia. En Filipinas, se observó un comportamiento parecido entre los grupos de productores que tenían acuerdos de suministro con empresas transnacionales y esperaban el crecimiento del mercado chino.

En segundo lugar, las perspectivas de una liberalización del mercado comunitario de banano levantaron grandes expectativas entre las empresas transnacionales, cuyo acceso a algunos países europeos (Francia, el Reino Unido, Italia, Grecia y España) había estado limitado durante mucho tiempo. Chiquita, en concreto, creyó que la CE abriría más que nada su mercado a los ‘bananos dólar’ y se involucró en un ambicioso programa de expansión de la producción en capacidad de transporte oceánico. Una vez que las empresas transnacionales se dieron cuenta de que el mercado no se abriría totalmente y que las licencias de importación se asignarían en virtud de las importaciones históricas, éstas aumentaron sus exportaciones a la CE para obtener más licencias de importación en el futuro

(Hallam 1997). La CE (1994) señaló que «en 1992 se registró el nivel máximo de comercio especulativo de banano, ya que los comerciantes intentaron maximizar sus cuotas de mercado en previsión del mercado único para el banano». En consecuencia, las importaciones comunitarias desde la «zona dólar» aumentaron de 2,36 a 2,73 millones de toneladas entre 1990 y 1992⁴⁵.

Sin embargo, las expectativas de un importante aumento del consumo mundial de banano no se materializaron. El mercado bananero de la CE se armonizó, pero no se abrió totalmente. Hubo una liberalización parcial en los países que habían estado limitados, pero mercados de acceso libre como el de Alemania, Dinamarca y los Países Bajos estaban ahora restringidos. Como resultado, las importaciones comunitarias desde la ‘zona dólar’ se redujeron a 2,44 millones de toneladas en 1994 y a 2,40 millones de toneladas en 1995. Otros mercados que habían abrigado esperanzas de fuerte crecimiento, sí crecieron, aunque no tal y como se pronosticó. Las importaciones chinas de banano aumentaron de forma considerable, desde prácticamente cero a inicios de los noventa hasta casi medio millón de toneladas en 1996, y se mantuvieron en este nivel en los años siguientes. De igual forma, las importaciones en países de Europa central y oriental crecieron considerablemente hasta 1995, en que llegaron a un estancamiento y luego descendieron a partir del año 2000. Las importaciones rusas se redujeron en 1998 tras varios años de incremento.

Los mercados de China y de países de Europa oriental y central no cumplieron las expectativas por algunos motivos. La presunción de que la conversión de las economías socialistas al capitalismo llevaría a un rápido aumento del poder de adquisición demostró ser un exceso de optimismo. Se produjo un crecimiento económico en muchos países, pero mucho menor que el esperado, y el incremento de los ingresos no se distribuyó de forma igual ni general. Además, la falta de infraestructura adecuada para la refrigeración y el transporte significaba que el envío de bananos a grandes ciudades y zonas portuarias estaba limitado. Otro factor que frenó la demanda fue la fuerte subida del dólar en la segunda mitad de los noventa. Puesto que la mayoría de productores y expedidores latinoamericanos venden sus bananos en dólares, un dólar más fuerte hace aumentar los precios de importación en países que utilizan otras divisas.

En resumen, la crisis de los precios en los noventa se debió a un desequilibrio entre una demanda estática y una oferta en crecimiento. Los precios mundiales del banano disminuyeron de forma importante durante la primera mitad de los noventa, sobre todo en Europa, y se recuperaron en parte en 1998 al descender la oferta debido a las condiciones climáticas desfavorables en América Latina (fuertes lluvias e inundaciones causadas por el fenómeno El Niño en Ecuador, el huracán Mitch en Honduras y Guatemala). Sin embargo, los precios volvieron a bajar en 1999 y alcanzaron niveles mínimos sin precedentes en el año 2000, al aumentar la diferencia entre la oferta y la demanda.

b) Repercusiones sobre las empresas transnacionales

Todas las empresas transnacionales se vieron perjudicadas por la crisis económica, pero Chiquita sufrió al encontrarse en una situación económica más débil a raíz de la COMB (Cuadro 31): con una gran especialización en el banano, la pérdida de cuota en la CE, donde los precios son estables y remunerativos, tuvo como resultado un deterioro ulterior de sus finanzas. De 1991 a 1999 registró pérdidas netas en todos los años, excepto en tres, y en 2001 se acogió al Capítulo 11 de protección contra quiebra en los Estados Unidos.

Del Monte también se encontraba en una situación difícil. En 1989, la empresa de inversiones KKR se hizo cargo de RJ Reynolds (propietaria de Del Monte). Del Monte se dividió en tres empresas diferentes: Fresh Del Monte Produce; una empresa de alimentos elaborados; y una empresa internacional de alimentos y bebidas. El nuevo propietario de Fresh Del Monte, Polly Peck, se declaró en quiebra en 1992 y la empresa se vendió al Grupo Empresarial Agrícola Mexicano (GEAM). Tras varios problemas legales, GEAM vendió la compañía en 1996 al Grupo IAT, propiedad de la familia Abu-Ghazaleh. Desde entonces, la compañía ha sacado provecho de una gestión estable y ha mejorado su situación financiera. Actualmente, GEAM ha demandado a las empresas del Grupo IAT ante los tribunales de EE.UU. en relación con las absorciones.

⁴⁵ CE (2003) *Banana supply in the EU DG AGRI/D.3*, Actualización junio de 2003, Bruselas, Bélgica.

Dole pudo superar la crisis del banano gracias a la comercialización de una variedad más diversificada de frutas y hortalizas y a su propio tamaño. En 2003, Dole Food Co. fue privatizada en una adquisición apalancada por David Murdock, que en la actualidad dirige la empresa.

Cuadro 31 Ingresos netos de las cuatro principales empresas transnacionales de banano, 1992-1999 (en millones de \$ EE.UU.)

Empresa	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Chiquita	-284	-51	-72	9	-51	0,3	-18	-58
Dole	16	78	68	23	89	160	12	49
Del Monte	-63	-58	-64	-72	-134	44	59	57

Fuente: Taylor (2003)

c) Reacciones de las empresas transnacionales a la crisis

Si bien los efectos de la crisis variaban según la empresa, las reacciones fueron bastante parecidas. Las empresas transnacionales aplicaron estrategias de reducción de costos, recortando empleos tanto en los países exportadores como importadores. Se pasó de la utilización de barcos propiedad de la empresa a barcos arrendados, lo que reducía la inversión y daba más flexibilidad a las empresas. Se produjeron cambios internos y reestructuraciones destinadas a poner más énfasis en frutas y hortalizas. Por ejemplo, en 1995 Dole separó su división de productos frescos de Castle and Cooke (la división de propiedad) y se deshizo de filiales no rentables (empresas de frutas secadas y operaciones de zumos en los EE.UU.). Igualmente, Chiquita vendió su división de carne y sus actividades de aceite comestible en Costa Rica en los noventa.

Ante el exceso de oferta, estas reaccionaron mediante el abandono parcial de la producción: se vendieron explotaciones a intereses locales y se reemplazaron con contratos a largo plazo con productores independientes. Chiquita se deshizo de 1200 hectáreas de las tierras menos productivas en Honduras a mediados de los noventa. Fyffes vendió su participación en explotaciones de América Central en 1996, y vendió su interés agrícola restante en el Caribe (Belice) en 2000 (Fyffes 2002). En general, el porcentaje de bananos con origen en explotaciones propiedad de empresas transnacionales descendió de casi el 60 por ciento en 1984 (FAO 1986) a casi el 50 por ciento en 1996 (Rabobank 2001). Esta retirada fue paralela a un desplazamiento del lugar de origen hacia países con menores costos de mano de obra y, en algunos casos, con legislaciones más favorables a las empresas transnacionales. Las empresas transnacionales disminuyeron las compras desde Panamá y Costa Rica e incrementaron los envíos desde Guatemala y Ecuador. También se hicieron inversiones en la diferenciación de productos, tal y como se explica en la siguiente sección.

Las empresas transnacionales intentaron aumentar su variedad de frutas frescas para reducir su exposición a las crisis periódicas de los precios del banano. Los logros más importantes fueron las alianzas de Fyffes con grandes proveedores de productos y juntas de mercadeo (Capespan en África del Sur, Maroc en Marruecos, ENZA y Zespri en Nueva Zelanda, Carmel). Fyffes es en la actualidad el mayor distribuidor de productos frescos de Europa y el segundo del mundo. Ofrece una amplia variedad de frutas y hortalizas frescas a lo largo de todo el año procedentes de muchos países. Dole era ya una empresa diversificada y siguió realizando adquisiciones en el sector de los productos frescos. En los noventa, compró SAMAN, una empresa francesa de frutas secas, Agrofruta, un exportador chileno de fruta fresca, y las operaciones en Nueva Zelanda de Chiquita, por citar sólo algún ejemplo. Como consecuencia, el ananás, otras frutas frescas (naranja, kiwi, uvas, manzanas) y los alimentos preparados representaban el 65 por ciento de sus ventas en 1999. Del mismo modo, Chiquita compró algunas compañías de fruta fresca como Blueberries Farms en Australia en 1997. En ese año, menos del 35 por ciento de las ventas de Fyffes y Dole fueron de banano, si bien la proporción para Chiquita y Del Monte fue mayor (Cuadro 32).

Cuadro 32 Ventas de banano de las empresas transnacionales como porcentaje de su volumen total de operaciones (1999)

Empresa	Ventas banano (% del volumen)
Chiquita	40
Dole	35
Del Monte	55
Fyffes	30

Fuente: Rabobank 2001a

Se realizaron otros intentos de diversificar las actividades, pero no está claro si tuvieron siempre buenos resultados. Por ejemplo, Chiquita invirtió en industrias de hortalizas enlatadas mediante tres adquisiciones en 1997 y 1998. El enlatado de hortalizas correspondió en el año 2000 a casi el 15 por ciento de los ingresos de Chiquita, pero la empresa vendió este negocio en 2001 (Chiquita 2002). Dole invirtió en flores cortadas. En cambio, Fyffes se concentró en el negocio de los productos frescos, y liquidó sus otras empresas. En 1999, vendió su participación en United Beverage Holdings al Guinness Ireland Group (Rabobank 2001).

d) Concentración en el sector minorista

En los años ochenta, el sector minorista empezó a concentrarse más, y este proceso ha seguido acelerándose en los noventa. Era una situación sin precedentes para las empresas transnacionales, que estaban acostumbradas a comercializar con una multitud de mayoristas y minoristas. La aparición de grandes empresas minoristas invirtió la balanza de poder. El exceso de oferta fortaleció también la capacidad de negociación de los minoristas. Así mismo, la aparición de grandes exportadores nacionales de banano en países como Ecuador y Colombia debilitó más la posición de las empresas transnacionales frente a los minoristas. Las empresas transnacionales vieron caer sus precios y márgenes, y reaccionaron llevando a cabo las estrategias de reducción de costos anteriormente descritas.

Para servir mejor a las cadenas de supermercados, las empresas transnacionales de banano prestan especial atención al envío, el mercadeo y la disposición de servicios. Estas actividades generan mayores márgenes de beneficios que la producción. Se adoptaron innovaciones en la comercialización y la logística para satisfacer mejor las necesidades de los minoristas. Una de éstas fue la utilización de contenedores refrigerados en lugar de los barcos convencionales para el transporte de banano.⁴⁶ Esto contribuyó a mejorar la calidad, a reducir los costos de manejo y distribución, y a mejorar la capacidad de respuesta a las necesidades de los clientes minoristas.

El fomento de marcas importantes ha sido otra reacción a la crisis de exceso de oferta y al aumento del poder de los minoristas. United Brands International cambió su nombre por Chiquita Brands International en 1990, con objeto de sacar provecho del amplio reconocimiento de la marca Chiquita por parte de los consumidores. Castle and Cooke cambió su nombre por Dole Food Company el año siguiente.

Además, algunas empresas transnacionales aplicaron una estrategia de diversificación en el banano. Dole lanzó una variedad de ‘bananos para bebé’ en pequeños paquetes para niños y comercializó bananos orgánicos (véase a continuación). Fyffes comercializó bananos de ‘comercio justo’ procedentes de las Islas de Barlovento. Chiquita utilizó su Proyecto para el Mejoramiento del Banano como argumento de venta a minoristas europeos.

6.6 Las empresas transnacionales y la responsabilidad social

a) Presión en favor de una mayor sostenibilidad ambiental y social

El aumento de la producción de banano a finales de los años ochenta y comienzos de los noventa se basó en la intensificación del uso de insumos en grandes plantaciones, lo que generó una serie de problemas ambientales y laborales. En 1992, el segundo Tribunal Internacional del Agua en

⁴⁶ Dole llevó la iniciativa de la contenedorización del mercado estadounidense (véase Capítulo sobre Tecnología)

Amsterdam condenó a Standard Fruit Company (Dole) por contaminar gravemente la región atlántica de Costa Rica mediante sus operaciones en el sector del banano en el Valle de la Estrella. En los noventa, los antiguos trabajadores de Del Monte, Dole y Chiquita demandaron a estas compañías y empresas agroquímicas por los daños sufridos como consecuencia de su exposición en el período de 1965 a 1990 a un nematocida (*'Nemagon'*) que contiene dibromocloropropano (DBCP) químico.

Además, se cursaron muchas demandas de sindicatos ante la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Se produjeron violaciones de las convenciones de la OIT y las leyes nacionales en muchos casos, entre las que figuran el trabajo infantil, el exceso de horas de trabajo, el hostigamiento sexual y la violación de las normas de salud y seguridad. La oposición de los administradores de las plantaciones a las asociaciones independientes de trabajadores generó tensas confrontaciones que, en ciertos casos, tomaron una forma violenta. Los líderes de sindicatos denunciaron hostigamiento, amenazas de despido y ataques por parte de milicias contratadas por las empresas.

La participación de las empresas transnacionales en la política nacional de algunos países de América Central y su apoyo a gobiernos no democráticos fue durante años un importante tema mediático. El término 'república bananera' viene de esta asociación. En su informe del año 2000 sobre la responsabilidad social de las empresas, Steve Warshaw, entonces Presidente y Director Ejecutivo de Chiquita escribió:

«Pero en la cadena, United Fruit Company llegó a conocerse como 'el pulpo', una organización con fama de tener tanta influencia y un alcance tan amplio que podía dominar a los gobiernos y las vidas de sus empleados. Esta reputación surgió de muchas cosas, como por ejemplo las alegaciones de la participación de la compañía en la supresión de los derechos del trabajo en Colombia en 1928 y la involucración en el derrocamiento del gobierno de Guatemala en 1954, así como su participación en un escándalo de soborno en Honduras en 1975. Y desde entonces, algunos argumentarían que la Compañía ha mantenido una postura cerrada y defensiva a la hora de afrontar las preocupaciones sobre sus normas y prácticas. [...] Los tiempos han cambiado. Y nuestra Empresa también.»
(Chiquita 2000)

En consecuencia, las empresas transnacionales sufrieron cada vez más críticas por parte de una serie de ONG involucradas en cuestiones ambientales y de derechos humanos. Muchas de las ONG tenían su sede en Europa y Estados Unidos, pero también había sindicatos y ecologistas de América Latina. Las críticas alcanzaron su máximo nivel en los noventa, impulsadas por la gran cobertura mediática del conflicto del comercio del banano en los Estados Unidos y la CE. Las dos controversias se entrelazaron cuando algunos defensores de la COMB sostuvieron que esta política había permitido a las empresas bananeras en países ACP ofrecer un trato justo a los trabajadores y proteger el medio ambiente. Estas ONG y grupos ACP alegaron que abandonar la COMB tendría como consecuencia 'una caída en picado' en la industria del banano, donde los países con leyes flexibles en materia de trabajo y medio ambiente podrían vender a precios menores que sus competidores gracias a los bajos costos.

Formada por varias ONG en los años noventa (Banana Link junto con la ONG del Reino Unido Farmers Link⁴⁷), la Red Europea del Banano (EUROBAN) se ha convertido en uno de los grupos más agresivos y abiertos. Ejerce presión sobre las empresas transnacionales para que mejoren sus prácticas y vigila su comportamiento en materia ambiental y social. Banana Link puso en marcha una campaña conjunta con un sindicato bananero de Costa Rica (SITRAP), la World Development Movement (una ONG del Reino Unido) y la Unión Internacional de Trabajadores de la Alimentación, Agrícolas, Hoteles, Restaurantes, Tabaco y Afines (UITA). En 1998, organizó una Conferencia Internacional sobre el Banano con objeto de proponer un acuerdo internacional sobre el banano para establecer un comercio más responsable del mismo (Kox 1998).

Las críticas a las empresas transnacionales encontraron importantes apoyos en el movimiento del Comercio Justo, cuyo objetivo es ayudar a los pequeños productores de banano desfavorecidos a conseguir el acceso a los mercados de importación (véase Capítulo 5). El comercio justo trabaja en favor de los derechos y las condiciones laborales de los trabajadores en las plantaciones, contra casos

⁴⁷ Farmers' Link (1995) *Just green bananas?* Norwich, Reino Unido.

de daño social y al medio ambiente en las plantaciones de banano en gran escala, y ejerce presión sobre los minoristas en gran escala para el abastecimiento de bananos de comercio justo.

Además de la oposición desde organizaciones de la sociedad civil, y tal vez debido a sus exitosas campañas para aumentar la concienciación, se incitó también a las empresas transnacionales a mejorar su comportamiento social y ambiental mediante la presión de accionistas, ya que los conceptos de Responsabilidad Social de las Empresas y empresa ética se hicieron más habituales en la comunidad empresarial.

Hubo también algunas iniciativas a nivel intergubernamental. En 2000, Naciones Unidas aprobó el Pacto Mundial, un grupo de directrices voluntarias sobre el gobierno de las empresas basado en nueve principios fundamentales que rigen los derechos humanos, los derechos del trabajo y el medio ambiente. Sin embargo, las críticas, incluidas las ONG que participaban en el Pacto, decían que esta iniciativa era demasiado lenta y que no llegaba a incluir un sistema para verificar la pretensión de cumplimiento de las empresas (The Financial Times 2003). En consecuencia, el Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos elaboró proyectos de normas sobre las responsabilidades de las empresas transnacionales. Las normas requerían que dichas empresas fuesen «objeto de una vigilancia periódica y verificación por parte de Naciones Unidas» (UNHCHR 2003). En ellas figuran disposiciones relativas a la discriminación, el trabajo infantil, los trabajos forzados, la remuneración de los trabajadores, la libertad de asociación, etc. La Subcomisión para la Promoción y Protección de Derechos Humanos aprobó el proyecto de normas en agosto de 2003, pero aún debe ser aprobado por la Comisión de Derechos Humanos, formada por 53 países.

Por último, factores de mercado como el exceso de oferta, la competencia violenta, la presión de los minoristas y el cambio de preferencias de los consumidores forzaron a las empresas transnacionales a diferenciar sus productos con objeto de mantener su cuota de mercado. Ofrecer bananos «inocuos para el medio ambiente» y otros tipos de bananos «éticos» se consideró una forma de obtener o mantener el espacio de estantería en los supermercados y atraer a más consumidores.

b) Reacciones

Nota: en el Capítulo 5 pueden encontrarse más detalles sobre los programas de certificación ambiental y social mencionados a continuación.

Durante decenios, las empresas transnacionales habían reaccionado ante las críticas de las ONG con una mezcla de indiferencia y rechazo. Sin embargo, la presión se intensificó a comienzos de los noventa. La primera medida adoptada fue el establecimiento de códigos de conducta industriales o empresariales, como por ejemplo, el código del Grupo de importadores de banano del Reino Unido. Las empresas transnacionales redactaban, aplicaban y supervisaban sus códigos ellas mismas y, por ello, pronto se les acusó de ser juez y parte. La aplicación de los códigos de las empresas transnacionales comenzó también a ser auditada por sus clientes, pero los posibles conflictos de interés hicieron que este tipo de vigilancia no fuese de fiar.

En consecuencia, las empresas transnacionales se pasaron de forma gradual a la certificación con arreglo a normas establecidas por externos. En este sistema, un órgano independiente de certificación vigila la aplicación de la norma (verificación por terceros).

Chiquita fue la primera empresa transnacional que se involucró en un programa de certificación. El crecimiento de la producción de banano había llevado las preocupaciones en materia de medio ambiente hasta el programa en Costa Rica y varios participantes debatieron la idea de establecer normas mínimas a comienzos de los noventa. Uno de ellos fue la Rainforest Alliance, una ONG conservacionista con sede en los Estados Unidos, con experiencia en certificación ambiental a través de su programa Smartwood. Las negociaciones entre la Rainforest Alliance y Chiquita continuaron y pusieron en marcha el Proyecto para el Mejoramiento del Banano en 1992. Dieciocho meses después, se certificaron las dos primeras explotaciones (independientes). Para 2001 todas las explotaciones de banano de Chiquita en América Latina estaban certificadas. Aunque el Proyecto de Mejoramiento del Banano estaba abierto a otras empresas (ReyBanPac se unió en 1994 y certificó todas sus plantaciones en 1999), algunas ONG y competidores lo consideraban el programa de Chiquita.

A mediados de los noventa, tanto Dole como Del Monte se involucraron en el proceso de certificación de sus explotaciones conforme a la norma ISO 14001 para sistemas de gestión ambiental. En 2002, la mayor parte de las plantaciones de América Latina estaban certificadas. Las explotaciones de Chiquita también tenía la certificación ISO-14001. Además, Dole promovió la producción de banano orgánico en algunas de sus explotaciones de Honduras en los noventa. En 2001, llegó a acuerdos con los productores de la República Dominicana y Perú para comercializar sus bananos orgánicos bajo su marca.

En contraste con el medio ambiente, las empresas transnacionales tardaron más en participar en programas para la certificación del cumplimiento de las normas del trabajo. La mano de obra es un factor estratégico determinante en la industria del banano y las empresas temían perder competitividad si se adherían a prácticas de gestión del trabajo más exigentes. No fue hasta el año 2002 cuando Chiquita certificó sus primeras plantaciones con arreglo a la norma SA-8000 de responsabilidad social (en Costa Rica). Actualmente, se ha comprometido a certificar todas sus plantaciones conforme a esta norma. A partir de 2000, Chiquita ha publicado informes anuales detallados sobre la responsabilidad social. Los informes ofrecen un amplio examen del comportamiento ambiental y social de la empresa, incluidos los ámbitos en los que son necesarias mejoras. Otras empresas transnacionales aún no han avanzado mucho en la certificación conforme a normas internacionales del trabajo. Aunque Dole ha sido un miembro signatario de Social Accountability International (SAI) desde 1999, sólo sus divisiones de banano (Stanfilco en Filipinas) están certificadas con arreglo a la norma SA-8000.

Fomentar las relaciones de colaboración con los sindicatos requería un cambio radical en la cultura de gestión después de décadas de polémicas relaciones. En 1997, Bandeco (una filial de Del Monte en Costa Rica) firmó un acuerdo con SITRAP, el sindicato local del banano. Sin embargo, el acuerdo pronto fracasó. Chiquita firmó un acuerdo en 2001 con la UITA y COLSIBA, la federación de América Central de sindicatos del banano, en presencia del Director General de la OIT. En virtud de este acuerdo, Chiquita reafirmaba su compromiso de respetar las convenciones fundamentales de la OIT, incluida la convención sobre la libertad de asociación (UITA 2001). Según la UITA, el acuerdo ha ocasionado mejoras concretas en Colombia y Honduras (UITA 2003).

c) Repercusiones de la certificación social y ambiental en las empresas transnacionales

Al principio, las empresas transnacionales se encontraban bajo una fuerte presión por parte de las ONG, minoristas y accionistas para mejorar su imagen mediante la certificación (algunos críticos hablaron de ‘lavado verde’). Las certificaciones son un buen argumento de venta en las negociaciones con compradores como las cadenas de supermercados, así como de gran utilidad en las campañas de relaciones públicas.⁴⁸ Sin embargo, las empresas transnacionales eran algo reacias a incluir la certificación social y ambiental. Involucrarse en sistemas de vigilancia por terceras partes era difícil ya que las empresas transnacionales tenían una filosofía de secreto y no solían trabajar con organizaciones de la sociedad civil. Además, los procesos participativos de negociación con la sociedad civil son largos, lo que a menudo se opone a la necesidad de las empresas transnacionales de obtener resultados rápidos en la materia, según documentó Bendell (2001). Más adelante, algunos directivos empresariales reconocieron que la certificación podría traer beneficios más allá de la simple mejora de la imagen de la empresa: la certificación permitía la reducción de costos gracias a la reducción de la utilización de insumos, el reciclaje, un descenso de los índices de enfermedad y pérdida de días de trabajo, y ausentismo, así como una mayor motivación de la plantilla. La certificación también facilitaba las relaciones con las comunidades locales y los sindicatos.

La colaboración con las ONG y los programas de certificación independientes han ayudado a las empresas transnacionales a reducir las críticas a su actuación. Tal vez el cambio más sorprendente fue el de Chiquita, que pasó de ser el objetivo más habitual de las ONG a crear una imagen en evolución de empresa responsable. Ahora que las empresas transnacionales han comenzado a producir de forma más sostenible en sus plantaciones, la atención de los activistas de derechos humanos y los ecologistas

⁴⁸ Comercializar bananos que llevan una etiqueta orgánica probablemente dio a Dole una imagen de empresa “inocua para el medio ambiente” ante algunos clientes.

se volvió hacia sus proveedores independientes y las empresas nacionales de comercialización menos conocidas. En 2002, Human Rights Watch, una ONG con sede en los Estados Unidos, publicó un informe detallado en el que indicaba que en el sector del banano en Ecuador tenía lugar de forma generalizada el trabajo infantil y la restricción de sindicatos (Human Rights Watch 2002). El informe alegaba que Chiquita, Dole y Del Monte violaban sus propias políticas de empresa al comprar a proveedores que cometían estos abusos. A finales de 2002, se sospechó que Noboa había instigado un ataque a sindicalistas durante una huelga de trabajadores en una de sus plantaciones.

Algunas normas son criticadas por los ecologistas por no ser lo suficientemente exigentes. El ISO-14000, en particular, es sólo un sistema de gestión, que deja libertad a la compañía para establecer sus objetivos de actuación ambiental según desee. En cualquier caso, los bananos certificados con arreglo a la norma ISO-14001 o BBP no llevan etiqueta, y por ello no es probable que tengan un gran efecto sobre los consumidores.

6.7 Perspectivas a plazo medio para las empresas transnacionales

El inicio del siglo XXI presenta una serie de desafíos para las empresas transnacionales. En primer lugar, necesitarán adaptarse a los cambios del régimen de importación de banano de la CE. Diez países de Europa central y oriental se sumarán a la CE a mediados de 2004, y sus sistemas de mercado del banano pasarán del libre acceso a la aplicación de contingentes. La Comisión Europea también ha dicho que aplicaría un sistema exclusivamente arancelario para enero de 2006. Actualmente, las empresas transnacionales se benefician de las rentas económicas generadas por el sistema de contingentes (la denominada «renta contingentaria»). Un mercado abierto permitiría a las empresas transnacionales enviar mayores cantidades de banano, pero las rentas contingentarias se transformarían en ingresos arancelarios comunitarios y los precios podrían caer hasta tal punto que el mercado podría volverse menos rentable.

Un segundo desafío es el fortalecimiento de los reglamentos en materia de inocuidad de los alimentos en varios países, como por ejemplo la Ley estadounidense contra el bioterrorismo o el reglamento de la CE sobre los límites máximos de residuos, que incrementa los costos y la carga burocrática sobre las empresas de comercialización y producción de banano. Además, es probable que la concentración en el sector minorista tenga como consecuencia el establecimiento de requisitos de calidad más estrictos (por ejemplo, rastreabilidad, certificación), lo que ejercerá presión sobre los márgenes de beneficio de las empresas transnacionales.

Un tercer desafío es el descenso previsto de los precios mundiales del banano a plazo medio. La FAO calcula que en la década de 2000 es probable que la oferta supere a la demanda, y como consecuencia se prevé que los precios descendan un 1,5 por ciento anual (FAO 2003a). Los programas nacionales e internacionales dirigidos a reducir las superficies de banano y promover su diversificación han tenido un éxito dispar, y cabe esperar una mayor competencia para las empresas transnacionales por parte de los exportadores ecuatorianos, especialmente si la CE abandona su sistema de licencias a la importación y contingentes arancelarios en 2006. Así mismo, es probable que el aumento de las importaciones de frutas durante el invierno desde países del hemisferio sur ejerza presión sobre el banano y se espera que las empresas transnacionales respondan con la diversificación en otros productos frescos o bien ofreciendo tipos diferentes de banano. También está previsto que los cambios de preferencia de los consumidores, incluido comer fuera del hogar, y los alimentos elaborados ejerzan presión sobre los precios del banano.

Un cuarto problema es el cambio tecnológico. Los buenos resultados de Fyffes y Dole y los problemas afrontados por Chiquita en los noventa han demostrado que en la era de la tecnología de la información y la mundialización, el viejo paradigma de la *integración vertical*, que dirigió la industria bananera durante casi un siglo, se ha vuelto menos importante. En el contexto actual de exceso de oferta y comunicación a bajo costo, el control de la producción de fruta ha pasado a ser menos fundamental. En su lugar, se ha demostrado que una estrategia de *coordinación vertical* en la que las empresas transnacionales participen en contratos a largo plazo con proveedores independientes, arrienden o alquilen barcos, y controlen la parte inferior de la cadena de comercialización

(importación, maduración y distribución) resulta más rentable. La coordinación vertical permite a las empresas hacerse con una parte mayor del valor del producto final, les da la oportunidad de diversificar sus productos y las sitúa en un nivel más parecido al de los minoristas en gran escala. Sin embargo, la mayor parte de la investigación señala un aumento de los rendimientos para los minoristas en gran escala, a veces a expensas de las empresas transnacionales. Algunos de los minoristas predominantes están estableciendo contratos a largo plazo para el suministro con una única empresa transnacional a bajos precios, según interpretan algunos comerciantes, lo que supone una nueva incógnita en la ecuación competitiva de las otras empresas transnacionales.

Por último, aunque no menos importante, las empresas transnacionales necesitan demostrar que realizan progresos reales en las sostenibilidades sociales y ambientales de sus actividades. Ellas han puesto en marcha una serie de iniciativas de certificación, pero no han logrado convencer a muchos críticos de que éstas hayan beneficiado a los trabajadores, a comunidades locales y al medio ambiente. Es probable que las empresas transnacionales tengan que trabajar más estrechamente con organizaciones de la sociedad civil y ONG para lograr su confianza. En caso contrario, las presiones podrían seguir acelerando la retirada de las empresas transnacionales de sus actividades de producción. Según se informa, Dole y Fyffes están realizando progresos ya que llegaron a acuerdos de expedición de bananos de comercio justo con importadores europeos.

BIBLIOGRAFÍA

- Bendell, J.** 2001. *Growing pain?: a case study of a business-NGO alliance to improve the social and environmental impacts of banana production*. New Academy of Business, UK.
- Borrell, B.** 1999. *Bananas: straightening out bent ideas on trade as aid*. Centre for International Economics. Canberra and Sydney.
- Brent Borrell and Yang, M.** 1990. *EC Bananarama 1990*. International Economics Department. WPS 523. World Bank. Washington, DC.
- Brent Borrell and Yang, M.** 1992. *EC Bananarama 1992, The sequel*. The EC Commission Proposal. International Economics Department. WPS 958. World Bank. Washington, DC.
- Bucheli, M.** 2001. The role of demand in the historical development of the banana market. Stanford University.
- Chambron, A.C.** 2000. Straightening the bent world of bananas. *Banana Link*. EFTA. Brussels.
- Chang, J.F.** 1999. *Bananeras ecuatorianas necesitan aumentar productividad*. FUNDAGRO. Quito.
- Chang, J.F.** 2000. *Efectos de la dolarización en el costo de producción de banano en el Ecuador*. FUNDAGRO. Quito.
- Chiquita** 2002. Annual report 2001. www.chiquita.com (visitado Junio 2003)
- Chiquita** 2002. Corporate Responsibility Report 2001. Chiquita Brands International, Inc. Cincinnati, USA.
- Coelli, T.** 1996. A guide to DEAP Version 2:1. A Data Envelopment Analysis (Computer) Programme. University of New England, Australia.
www.une.edu.au/econometrics/cepa.htm (visitado Junio 2003)
- Daniells, J.** 2002. *Infomusa* 11(2): 18 and 19.
- DG AGRI** 2003a. *CMO Bananas: work in progress*. Management Committee of 27/06/03
- DG AGRI** 2003b. Compte-rendu de la 141ème réunion du Comité de gestion de la banane. Brussels.
- Dole** 2001. Letter to Charlene Barshesfky. 2 January 2001. USTR.
- EC** 2003. Banana supply in the EU. DG AGRI/D.3. Brussels.
- Escalant, J.V. and Panis, B.** 2002. Biotechnologies toward the genetic improvement in Musa. In: *Memorias XV Reunión Internacional ACORBAT 2002*. Cartagena de Indias, Colombia.
- Espinel, R.L.** 2001. *El problema del banano en el Ecuador: una propuesta de regulación*. Proyecto SICA Banco Mundial. Quito.
- Espino, R.R.C, L.V. Magnaye, P.A. Nuevo, A.C. Sumalde and Z.M. Sumalde** 1999. National research, development and extension agenda for banana. In *Proceedings of the 9th INIBAP-ASPNET Regional Advisory Committee*. Meeting held at South China Agricultural University. China. 2-5 November 1999.
- Evenson, R.E., Houck, J.P. Jr and Ruttan, V.W.** 1964. *Technical change and agricultural trade: three examples (sugarcane, bananas and rice)*. Department of Agricultural Economics. University of Minnesota.
- FAO** 1986. The World Banana Economy 1970-1984. Rome. Italy.
- FAO** 1992. *Policy developments and their impact on the world banana economy*. CCP: BA 92/6. FAO: Rome.
- FAO** 1994. CCP:BATF 99/4. Russian Banana Market in 1994-1998.
- FAO** 1996. *The world banana economy 1970-1984: structure, performance and prospects*. FAO Economic and Social Development Paper 57. Rome.

- FAO 1999a.** *Russian banana market in 1994-1998*. CCP: BA/TF 99/04. FAO: Rome.
- FAO 1999b.** *The impact of banana supply and demand changes on income, employment and food security*. BA/TF 99/6. Rome.
- FAO 2001a.** *Biotechnology and banana production*. CCP:BA/TF 01/6. FAO: Rome.
- FAO 2001b.** *Commodity price developments since the 1970s*. Y4003/E. FAO: Rome.
- FAO 2001c.** *Developments of EC banana trade policy*. CCP BA/TF 01/ CRS.4. FAO: Rome.
- FAO 2001d.** *Review of Banana Trade Policy Developments*. CCP: BA/TF 01/8. FAO: Rome.
- FAO 2001e.** *Mercados mundiales de frutas y hortalizas org[anicas]*. FAO: Roma.
- FAO 2002.** *International code of conduct on the distribution and use of pesticides*. FAO: Rome.
- FAO 2003a.** *Projections of banana trade to 2010*. CCP: BATF 03. FAO: Rome.
- FAO 2003b.** *Medium term outlook for banana exports*. CCP: BA/TF 03. FAO: Rome.
- FAO 2003c.** *Medium-term projections for agricultural commodities*. CCP: 03/08. Rome.
- Farmers' Link 1995.** Just green bananas? Farmer's Link. Norwich, UK.
- Financial Times 2003.** *UN ethics guidelines may alarm multinationals*. 13/08/03.
- Frison, E. and Sharrock, S. 2000.** The economic, social and nutritional importance of banana in the world. In *Bananas and Food Security*. Aniane. Louma productions. France.
- Fyffes 2002.** Annual report 2001 www.fyffes.com (visitado Junio 2003)
- Garrett, L. 2003.** *Sustainable bananas market profile*. Issue 1-2003. CIMS. Alajuela, Costa Rica.
- Guyomard, H., C. Laroche and C. Le Mouël 1999.** Impact of the Common Market Organization for Bananas on European Union markets, International Trade, and Welfare. *Journal of Policy Modeling* 21(5) : 619-631.
- Guyomard, H., Le Mouël, C. and M. Nicolas 2001.** *An assessment of the new (April 2001) banana import regime in the European Union*. Institut national de la recherche agronomique (INRA). France.
- Guzmás, M. 2002.** Situación de la Sigatoka negra en Costa Rica y opciones para el manejo de la enfermedad. *Memorias XI Reunión Internacional de ACROBAT*. Cartagena de Indias, Colombia.
- Hallam, D. 1997.** The Political economy of Europe's banana trade. Univ. of Reading, UK.
- Hubbard, M. 2000.** *Country report on assistance to Belize: evaluation of EC assistance to ACP banana producers*. Eva – EC Association.
- Human Rights Watch 2002.**, *Tainted harvest, child labor and obstacles to organizing on Ecuador's banana plantations*. New York.
- IFOAM 2003.** *IFOAM Code of conduct for organic trade: guidance document*. www.ifoam.org (visitado Junio 2003).
- INIBAP 2003.** Just how far are bananas from extinction? www.inibap.org/new/release2101.doc
- ISO 1998.** *Publicizing your ISO 9000 or ISO 14000 certification*. ISO. Geneva.
- IUF 2001.** *IUF, Colsiba and Chiquita sign historic agreement on trade union rights for banana workers*. www.iuf.org.uk (visitado Junio 2003).
- IUF 2003.** IUF/COLSIBA/Chiquita Worker rights agreement bears fruit in Colombia and Honduras. www.iuf.org (visitado July 2003)
- Jones, D.R. 2002.**, Risk of spread of banana diseases in international trade and germplasm exchange. In: *Proceedings XV ACORBAT meeting 2002*. Cartagena de Indias, Colombia.
- Kox, H. 1998.** *An international banana agreement to reconcile market benefits, development and ecological sustainability*. Free University. Amsterdam, the Netherlands
- Lahav, E. 1995.** Banana nutrition. In. *Bananas and Plantains*. Chapman & Hall.

- Merchán Vargas, V.M.** 2002. Manejo integrado de plagas del plátano y el banano. In. *Proceedings XV ACORBAT meeting 2002*. Cartagena de Indias, Colombia.
- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural** 2001. *Cadena productiva del banano. acuerdo regional de competitividad, núcleo empresarial Costa Atlántica Norte*. Santa Marta. D.T.C. e H. Marzo 2001.
- Moberg, M.** 2000. Local stratagems, global spoils: monopoly power and contract farming in the Belizean banana industry. in Thomas Collins and John Wingard (eds). *Communities and capital: local struggles against corporate power and privatization*. Athens. University of Georgia Press.
- OCAB** 2000. Le commerce, l'environnement et le developpement durable en Afrique de l'ouest et du centre dans une perspective sectorielle: cas de la production et de l'exportation de l'ananas, de la banane et de la mangue de Côte d'Ivoire. In. *Seminaire sur le commerce, l'environnement et le developpement durable pour l'Afrique de l'ouest et du centre*. Organise par l'ICTSD. Juillet 2000 . Gabon.
- Pearce, F.** 2003. Last days of the banana: the world's favourite fruit is about to disappear. *The New Scientist*. 18 January.
- Pelzman, J.** 1999. The WTO dispute settlement mechanism: the case of bananas. Paper presented at the *International Trade and Finance Association Annual Conference*. New York.
- Ploetz, R.** 2001. *The most important disease of a most important fruit*. The American Phytopathological Society.
- Rabobank** 2001. Strategies implemented by the top four listed fruit traders. Industry Note issue 011-2001. Utrecht, The Netherlands
- Rabobank** 2001a. Fruit Traders in Trouble. Industry Note. Issue 002-2001. Utrecht, The Netherlands.
- Rainforest Alliance** 2002. *Sustainable Agriculture*. www.rainforest-alliance.org (visitado Junio 2003)
- Reid, E.D.** 2000. Status of banana production in the Windward Islands and the prospects for organic banana production. In. *Organic banana 2000: Towards an organic banana initiative in the Caribbean*. INIBAP.
- Roche, J.** 1998. *The International Banana Trade*. Woodhead Publishing Ltd. Cambridge, UK.
- Ronen, A., Cohen, I and Rodriguez, R** 2002. Crop Timing Plantation (CTP): la respuesta a la demanda del Mercado. In: *Memorias XV Reunión Internacional ACORBAT 2002*.
- SICA** 2003. www.sica.gov.ec (visitado Junio 2003)
- Smith, A.** 2000. Macroeconomic situation facing small-scale banana producers active in the world market. In. *Organic Banana 2000: Towards an organic banana initiative in the Caribbean*. INIBAP.
- Taylor, T.G.** 2003. Evolution of the Banana Multinationals. In *Banana Wars: the anatomy of a trade dispute*. Josling, T.E. and Taylor, TG (eds). CABI Publishing. Wallingford, UK. pp. 67-96
- Time Magazine** 2000. How to become a top banana? 07/02/2000.
- UNHCHR** 2003. *Draft norms on the responsibilities of transnational corporations and other business enterprises with regard to human rights*. Geneva. www.unhchr.ch (visitado Junio 2003)
- Van de Kastele, A.** 1998. *The Banana Chain: the macro-economics of the banana trade*. Documento preparado para la Conferencia Internacional del Banano de 1998, IUF.

APÉNDICE

BANANO - Superficie	(miles de ha.)															
	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
América Latina y el Caribe	912	996	1 038	1 058	1 075	1 110	1 136	1 188	1 237	1 240	1 236	1 214	1 233	1 209	1 212	1 232
América Latina	780	853	896	916	932	965	995	1 043	1 086	1 096	1 093	1 070	1 092	1 071	1 058	1 073
Colombia	28	31	35	35	36	42	46	50	54	54	54	51	52	49	42	41
Costa Rica	20	20	21	22	25	32	33	38	49	53	52	52	49	47	49	48
Ecuador	65	112	120	127	131	143	169	185	204	221	228	226	211	207	194	194
Otros América Latina	666	690	720	731	740	748	747	769	780	768	759	741	779	768	773	789
Guatemala	18	18	18	19	19	19	20	20	21	21	21	20	21	25	18	18
Honduras	21	20	21	21	21	21	17	17	23	22	22	23	22	22	22	22
Panamá	23	23	23	23	23	23	19	19	18	18	19	19	19	18	19	13
El Caribe	133	144	142	142	143	145	141	145	151	144	143	143	141	138	154	159
República Dominicana	27	36	31	30	30	31	32	31	35	34	28	30	30	29	35	33
Jamaica	20	18	18	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
Islas Barlovento	19	21	23	29	28	29	26	29	30	20	24	23	18	16	15	16
Dominica	3	5	5	7	6	4	4	4	4	4	3	4	4	3	3	3
Granada	5	4	4	4	4	3	3	3	2	2	2	2	1	1	1	1
Santa Lucía	8	9	11	13	14	15	12	15	16	11	14	13	10	8	7	7
San Vicente/Granadinas	3	3	3	6	6	7	7	7	8	4	6	5	3	4	4	4
Camerún	35	37	28	45	53	34	40	45	50	55	55	55	52	52	57	57
Côte d'Ivoire	13	13	13	13	13	13	13	13	18	17	15	16	16	16	17	17
Filipinas	321	293	299	295	296	300	311	321	326	332	322	327	338	328	372	383

BANANOS – Rendimiento		(toneladas por ha)															
		1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
América Latina y el Caribe		18,7	17,8	17,9	17,9	18,	18,3	18,2	18,4	17,6	18,6	18,5	18,9	20,	18,3	19,2	19,7
América Latina		19,9	18,9	19,	18,8	19,	19,3	19,2	19,3	18,5	19,7	19,6	20,	21,1	19,2	20,4	21,2
Colombia		42,9	43,7	33,7	35,	34,3	31,9	35,	34,	35,3	35,4	29,6	29,2	30,9	30,7	39,	40,2
Costa Rica		50,4	54,2	53,8	52,4	61,2	54,7	51,5	50,4	30,4	37,9	44,1	46,2	46,8	53,2	49,6	46,8
Ecuador		30,2	20,7	20,	20,2	19,7	21,3	20,9	21,6	21,7	23,	23,7	25,3	35,5	26,4	33,	33,3
Otros América Latina		17,	16,4	17,1	16,8	16,7	16,8	16,3	16,2	15,7	16,4	15,9	15,9	14,9	14,5	14,4	15,7
Guatemala		26,9	26,3	24,3	21,5	26,9	24,6	25,2	24,2	23,3	30,4	33,6	34,1	34,8	35,2	41,9	46,2
Honduras		52,6	52,1	56,5	56,	51,8	49,6	55,6	58,5	43,4	37,5	38,7	45,3	42,3	38,5	20,2	20,9
Panamá		46,4	39,4	54,4	53,8	54,5	51,2	44,8	46,4	45,5	50,	45,5	44,1	42,1	36,1	39,5	62,4
El Caribe		11,4	11,7	11,4	12,2	11,6	11,7	11,8	12,1	11,	10,3	10,4	11,2	11,2	11,1	10,6	9,1
República Dominicana		11,8	11,6	11,9	13,	12,8	12,6	12,2	12,4	12,2	12,2	12,5	12,8	13,	12,4	12,3	5,4
Jamaica		7,5	8,1	7,8	8,4	8,1	8,	8,4	8,1	7,8	7,5	8,1	8,1	8,1	8,1	8,1	8,1
Islas Barlovento		10,6	12,3	10,1	11,3	10,1	11,	10,5	10,9	10,	10,5	10,2	10,3	10,2	9,6	9,6	9,6
Dominica		13,1	13,7	12,5	11,5	10,6	15,5	15,5	14,	15,3	14,9	15,	13,5	11,9	10,	10,	10,
Granada		2,5	3,1	3,5	3,8	3,7	3,9	3,9	3,9	4,	4,	3,9	3,9	4,	4,	4,	4,
Santa Lucía		13,3	15,2	10,9	13,3	10,7	10,7	10,7	10,5	10,	10,5	10,	10,	10,	10,	10,2	10,
San Vicente/Granadinas		14,3	13,6	10,9	11,6	11,9	12,3	9,7	12,3	8,9	10,6	10,7	11,	11,1	10,1	10,	10,1
Camerún		21,8	20,1	21,6	13,6	11,9	21,1	20,	18,9	18,	17,3	17,8	17,9	15,4	14,	13,2	12,8
Côte d'Ivoire		12,5	10,5	10,3	10,2	11,2	11,2	13,4	13,4	13,4	13,6	16,	15,8	14,2	17,7	15,3	12,3
Filipinas		11,6	13,1	12,6	12,4	10,8	9,7	9,5	9,3	9,4	9,9	10,9	10,1	11,2	10,7	12,3	12,9

BANANO – Producción		(miles de toneladas)															
		1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
							Miles de toneladas										
América Latina y el Caribe		17 054	17 772	18 620	18 978	19 371	20 354	20 711	21 867	21 741	23 118	22 860	22 977	24 615	22 140	23 247	24 211
América Latina		15 538	16 093	17 003	17 254	17 721	18 653	19 050	20 111	20 081	21 641	21 375	21 373	23 037	20 604	21 615	22 756
Colombia		1 200	1 350	1 176	1 225	1 242	1 329	1 606	1 714	1 893	1 930	1 598	1 491	1 607	1 517	1 650	1 651
Costa Rica		1 008	1 096	1 143	1 162	1 512	1 740	1 720	1 920	1 500	2 000	2 300	2 400	2 300	2 500	2 420	2 250
Ecuador		1 970	2 316	2 387	2 576	2 576	3 055	3 525	3 995	4 422	5 086	5 403	5 727	7 494	5 463	6 392	6 477
Oros América Latina		11 360	11 330	12 298	12 290	12 391	12 530	12 198	12 482	12 266	12 625	12 073	11 756	11 635	11 124	11 154	12 378
Guatemala		484	474	438	398	497	454	505	484	490	638	705	681	730	880	733	841
Honduras		1 091	1 032	1 166	1 180	1 092	1 046	973	1 023	1 013	839	867	1 022	946	862	453	469
Panamá		1 067	907	1 251	1 238	1 254	1 177	850	882	819	899	864	838	800	650	750	807
Caribe		1 516	1 679	1 618	1 725	1 650	1 701	1 661	1 756	1 659	1 477	1 486	1 604	1 579	1 536	1 632	1 455
República Dominicana		314	422	373	391	384	395	389	384	426	415	349	383	389	359	432	178
Jamaica		150	145	140	135	130	128	134	130	125	120	130	130	130	130	130	130
Islas Barlovento		203	256	232	324	283	321	271	313	301	213	248	236	182	158	147	153
Dominica		43	63	68	77	58	67	67	61	64	52	41	47	42	30	31	31
Granada		13	13	13	14	13	12	11	10	9	9	8	6	4	4	5	5
Santa Lucía		106	141	114	168	145	160	128	158	160	115	140	130	100	80	71	74
San Vicente/Granadinas		42	40	37	65	67	83	65	84	68	37	59	53	35	43	40	43
Camerún		759	740	611	612	637	719	800	850	900	950	980	986	800	730	750	730
Côte d'Ivoire		163	137	134	133	146	146	174	175	242	230	232	252	227	283	252	202
Filipinas		3 705	3 832	3 780	3 645	3 190	2 913	2 951	3 005	3 069	3 283	3 499	3 312	3 774	3 493	4 571	4 930

