La economía mundial del banano, 1970-1984

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación

Resumen y principales conclusiones

En el período posterior a 1971 se registraron importantes cambios, tanto en la economía mundial del banano como en el entorno económico en el que se desarrollan la producción y el comercio de este producto. En 1971 la economía mundial del banano se caracterizaba por los rápidos cambios tecnológicos en la producción, el descenso de los costos unitarios, el pausado crecimiento de la demanda en los mercados tradicionales, y las aparentemente buenas perspectivas de crecimiento en los nuevos mercados. En cambio, a comienzos de los ochenta las innovaciones técnicas escaseaban, los costos unitarios iban en aumento, las exportaciones disminuían en todos los mercados principales, excepto en uno, y las perspectivas de crecimiento eran poco brillantes, todo lo cual significa un contraste sorprendente.

Las principales conclusiones de este estudio, que abarca principalmente el período 1971-1984, pueden resumirse como sigue:

i) La competencia e inestabilidad del mercado mundial del banano han aumentado desde comienzos de los setenta, en comparación con los dos decenios precedentes.

ii) La desaceleración y posterior reversión de la tendencia de crecimiento de las importaciones mundiales de bananos significa que tanto las empresas de comercialización como los países se han visto obligados a competir para obtener una mayor participación en los mercados, en fase de contracción.

iii) Los crecientes costos unitarios dificultan aún más la situación, dando lugar a una fuerte reducción de los márgenes de ganancia en los canales comerciales del mercado abierto.

* Se reproducen los capítulos "Resumen y conclusiones", "Introducción" y "El mercado internacional del banano", del estudio *La economía mundial del banano 1974-1984, estructura, desempeño y perspectivas*, elaborado por la Dirección de Productos Básicos y Comercio de la FAO, Roma, 1986, 99 páginas, ISBN 92-5-302376-7. Los otros capítulos del estudio son los siguientes: "Los países exportadores", "Los principales acontecimientos económicos en 1971-1984" y "Perspectivas futuras". La Redacción hizo pequeñas modificaciones editoriales.

iv) Tanto las empresas como los países se enfrentan con el grave problema creado por los cambios desiguales e imprevisibles de los costos unitarios de producir o comprar bananos en distintos lugares, como lo ejemplifica la variedad de tasas del impuesto a la exportación de bananos en América Central. Los niveles de precios del mercado se determinan por referencia a las fuentes más baratas de suministro, en condiciones competitivas.

v) La armonización de los objetivos de las políticas de exportación, incluidos los niveles de precios —es decir, considerando los subsidios, impuestos y diferenciales de costos de transporte—, es una condición indispensable para conseguir una mayor estabilidad de la participación en el mercado de los diversos países exportadores, y para que tenga éxito cualquier política encaminada a obtener del banano mayores ingresos reales de divisas. De no conseguirse esta armonización, la gestión de la oferta está condenada al fracaso, tanto en escala regional como internacional.

vi) El análisis de los márgenes de comercialización del banano indica que sería erróneo suponer que un aumento de los precios de exportación, como por ejemplo un impuesto, recaería completamente en los consumidores, o que un aumento del precio al por menor, como el que ocasionaría una reducción de los suministros, recaería en los productores en términos absolutos. Los márgenes de comercialización del banano se ajustan en porcentajes y no en términos absolutos. Así pues, la eficacia de las políticas destinadas a elevar los ingresos de los países exportadores es más limitada de lo que a veces se cree.

vii) En los años ochenta, las opciones de política de los países exportadores son en general más limitadas que a comienzos de los setenta. Las políticas aplicadas desigualmente por los países, o que causan grandes cambios en los mecanismos de aprovisionamiento de las empresas transnacionales, tienden a incrementar, más que a disminuir, la inestabilidad de los precios y de la participación en el mercado. Los intentos de aumentar la producción en un país dan lugar a un descenso de las exportaciones en otros países.

No hay soluciones fáciles para los problemas del comercio mundial del banano, pero hay un medio de seguir adelante. Los sistemas oficiales u oficiosos de gestión de los mercados siguen constituyendo, en una forma u otra, un objetivo útil. La gestión

del mercado no debe adoptar la forma de restricciones fijas de las exportaciones de todos los países, como los acuerdos de cuotas. La armonización de los objetivos de las políticas de exportación de los países exportadores, evitando al propio tiempo un exceso de ventas en determinados mercados, podría proporcionar, en gran parte, el mismo resultado. Para ello hace falta que el tan proclamado espíritu de cooperación entre los gobiernos de los países exportadores se materialice en formas más prácticas que en el pasado.

Introducción

En el presente trabajo se pasa revista a la producción, el comercio y la distribución mundial de los bananos frescos, principalmente durante el período de 1971 a 1984. Sólo se considera la producción que es objeto de comercio internacional, prescindiendo del cultivo de bananos para subsistencia y consumo local. La producción con destino al comercio internacional es una actividad económica con características propias en la mayoría de los países exportadores, pues comprende pocas variedades elegidas por sus altos rendimientos, resistencia al transporte a larga distancia, calidad constante y aspecto impecable.[1]

El volumen del comercio internacional alcanzó un tope de poco más de 7 millones de toneladas en 1979. A los precios vigentes a mediados de los años ochenta, este volumen habría representado un valor bruto al por menor de unos 6 000 millones de dólares en los países importadores, y un valor bruto FOB de 1 700 millones en los exportadores. El comercio del banano proporciona cuantiosos ingresos a los diversos participantes, y tiene especial importancia como fuente de divisas para los países que lo exportan. Después de tres decenios de crecimiento prácticamente ininterrumpido, en la primera mitad de los ochenta el volumen del comercio mundial del banano disminuyó de forma irregular. Si bien tal descenso es imputable en gran medida a la disminución de la producción causada por condiciones climáticas desfavorables, el estancamiento, e incluso el posible descenso de la demanda de importación, acarrea graves consecuencias para las perspectivas del mercado del banano, y para su función en la economía de los países exportadores.

El último estudio importante de la economía mundial del banano lo preparó la FAO en 1971,[2] y en él se ofrecían valiosos datos sobre la producción y comercialización en los principales países importadores y exportadores. El estudio constituyó, asimismo, un punto de partida para muchas de las series estadísticas que ha publicado de manera regular el Grupo Intergubernamental de la FAO sobre el banano y sus diversos subgrupos y grupos de trabajo. El presente estudio no trata de sustituir los informes regulares del Grupo Intergubernamental; su propósito consiste en pasar revista, sin ideas preconcebidas, a las causas y consecuencias de las recientes tendencias de la economía del banano y otras circunstancias de los diversos países, respecto de las cuales no es fácil mantenerse al corriente.

Desde 1971 se han producido muchos cambios importantes: el comercio del banano iba en aumento, aunque con menor rapidez que en los dos decenios precedentes; las perspectivas de encontrar nuevos mercados parecían favorables; los importantes cambios de la tecnología productiva introducidos en la década de los sesenta habían aumentado el rendimiento y reducido los costos unitarios; la economía del banano atravesaba un momento de auge manifiesto y parecía haber una amplia variedad de opciones de política. Quince años después la situación ha cambiado considerablemente. El crecimiento del mercado mundial se ha detenido, por lo menos temporalmente. Las tendencias de la importación en los nuevos mercados han resultado inestables e incluso se han tornado contrarias a las anteriores. Los costos unitarios de producción han crecido mucho y de manera desigual entre los diversos países exportadores, algunos de los cuales han adoptado políticas radicales que tropiezan con crecientes dificultades. Estos y otros acontecimientos hacen necesario efectuar un nuevo análisis de la economía mundial del banano.

Por consiguiente, este informe tiene tres objetivos principales: *i)* compilar información sobre los cambios significativos que se hayan producido en los países importadores y exportadores de bananos desde 1971; *ii)* examinar las grandes tendencias económicas y estructurales (externas e internas) de la economía del banano que han conducido a la situación actual, así como sus perspectivas, y *iii)* identificar los principales obstáculos que se oponen al crecimiento futuro, como base para examinar nuevas políticas.

En primer lugar se examina la situación reciente y las tendencias; la importancia del banano para los países exportadores; la estructura de las corrientes comerciales; las importaciones mundiales; los precios en términos corrientes y reales, y la formación de los precios. En las dos secciones siguientes[3] se pasa revista a los cambios económicos y estructurales registrados en algunos países exportadores e importadores. En la cuarta sección[4] se analizan las principales tendencias de la economía mundial del banano en lo referente a la tecnología y el rendimiento y a sus efectos en los costos unitarios y la estructura de la oferta; el impacto de los crecientes costos de los insumos y los impuestos a la exportación; los cambios en la intervención estatal y en la estructura de propiedad de la producción y el comercio; la función cambiante de las empresas bananeras transnacionales y, por último, los factores que indican las tendencias del consumo en las diferentes regiones importadoras. La sección final[5] trata de los principales obstáculos a que se enfrenta la economía del banano, las posibilidades de superarlos, y las futuras opciones de política.

El mercado internacional del banano

El banano en el comercio internacional

Durante muchos años el banano fue, de lejos, la fruta fresca más importante en el comercio internacional. Hoy ya no lo es. Desde 1972 las exportaciones mundiales de naranjas frescas[6]

1. Véase el Apéndice, "Nota metodológica".
2. FAO, *La economía mundial del banano*, Serie sobre productos, núm. 50, Roma, 1971.
3. No incluidos en este número de *Comercio Exterior*. Véase la N. de la R. de la p. 832.
4. *Ibid.*
5. *Ibid.*
6. Partida 54.1 de la CUCI. Comprende naranjas, tangerinas, clementinas, etcétera.

han registrado un crecimiento más rápido, tanto en volumen como en valor. Sin embargo, como puede verse en el cuadro 1, el banano sigue figurando entre los principales productos de exportación de los países en desarrollo. En el cuadro 1 se enumeran, de mayor a menor importancia, todos los productos agrícolas con exportaciones iguales o superiores a 1 000 millones de dólares en 1983.

Los bananos ocupan el duodécimo lugar. Dentro de la categoría de productos tropicales cuya exportación interesa en particular a los países en desarrollo, el banano ocupa el quinto lugar, después del azúcar procedente de países en desarrollo, del café, del cacao y del caucho.

CUADRO 1

Principales productos agrícolas en el comercio mundial, 1983

Producto	Exportaciones mundiales[1] (millones de dólares)	Porcentaje que corresponde a Países desarrollados	Países en desarrollo
Trigo	17 852	90.5	9.5
Cereales secundarios[2]	14 248	84.1	15.9
Azúcar	10 758	25.9	74.1
Semillas oleaginosas	9 539	83.7	16.3
Café	9 211	3.3	96.7
Algodón	6 597	52.8	47.2
Tabaco	4 231	56.6	43.4
Arroz	3 618	44.7	55.3
Cacao y sus productos	3 384	24.0	76.0
Caucho	3 323	1.6	98.4
Cítricos	2 332	66.5	33.5
Banano	1 877	14.2	85.8
Té	1 647	–	100.0

1. Exportaciones mundiales brutas.
2. Todos los cereales, excepto trigo y arroz.
Fuente: FAO, *Situación y perspectivas de los productos básicos, 1984-85*, Roma, 1985.

El banano como fuente de ingresos de exportación

Se han producido cambios considerables en la dependencia que diversos países tienen del banano para obtener divisas (véase cuadro 2). A comienzos de los setenta había tres abastecedores (Panamá, Martinica y las islas de Barlovento[7]) cuyos ingresos de exportación procedían en más de 50% de los bananos. Sólo las pequeñas islas independientes del Caribe —el grupo de las islas de Barlovento— siguen dependiendo en tan alto grado de las exportaciones de la fruta. La tendencia general ha sido descendente, excepto en el caso de Colombia y Belice, donde los bananos constituyen una parte relativamente pequeña de las exportaciones. Por lo que respecta a años más recientes, los países pueden dividirse en dos grupos principales: los que obtienen alrededor de 20% o más de sus ingresos de exportación del banano (Costa Rica, Honduras, Panamá, Guadalupe, Martinica, islas de Barlovento), y aquellos en que la parte correspondiente es inferior a 10 por ciento.

7. Dominica, Granada, Santa Lucía y San Vicente.

CUADRO 2

Participación del banano en las exportaciones totales

Países	Promedios trienales 1970-1972	1980-1982
América Latina		
Colombia	2.1	3.4
Costa Rica	29.3	23.7
República Dominicana	0.3	0.3
Ecuador	39.6	8.4
Guatemala	4.7	4.2
Honduras	45.1	30.2
Nicaragua	0.6	3.5
Panamá	53.9	19.0
Caribe[1]		
Belice	0.0	3.5
Guadalupe	33.0	29.7[a]
Jamaica	4.1	0.7
Martinica	54.2	27.6[a]
Suriname	1.6	1.4
Islas de Barlovento	63.8	n.a.
África		
Camerún	1.4	0.4
Costa de Marfil	2.5	0.5
Somalia	27.8	5.9
Asia		
Filipinas	2.6	2.1

1. Comprende los países continentales no latinos de América Central y del Sur.
a. Promedio de los años 1979-1981.
Fuente: Banco Mundial, *Tendencias del comercio y los precios de los productos básicos*, ediciones de 1975 y 1985.

Las exportaciones de bananos desempeñan diversas funciones económicas en los diferentes países exportadores. No puede darse por supuesto que el descenso absoluto o relativo de los ingresos de exportación signifique una función de menor importancia en la estructura del desarrollo económico. En algunos países, el descenso relativo de las exportaciones de bananos puede obedecer al éxito de las estrategias de diversificación aplicadas. En otros, a las desfavorables perspectivas de crecimiento y al descenso de los precios de los propios bananos, y no al crecimiento conseguido por otros productos. Por otra parte, las exportaciones de bananos suelen ser importantes fuentes de empleo e ingresos en la economía rural, aunque su aporte a la generación de divisas sea bajo o decreciente. En Ecuador, por ejemplo, la parte correspondiente a los bananos en los ingresos de exportación disminuyó de más de 60% a comienzos de los años sesenta a menos de 10% 20 años después, debido al crecimiento de las exportaciones de petróleo. No obstante, Ecuador sigue siendo el principal exportador de bananos y su producción aún es una de las fuentes más importantes de empleo en el sector rural de ese país.

Estructura de las corrientes del comercio del banano

El mercado internacional del banano no es un mercado mundial único en el que todos los países exportadores compiten sobre bases similares en lo que respecta a costos de producción

CUADRO 3

Matriz de exportación-importación de las corrientes del comercio del banano en 1983
(Miles de toneladas)

Exportación \ Importación	América del Norte	Europa Occidental		España y Portugal	Japón	Otros	Total
		Abierto	Preferencial				
América Latina	2 684.3	932.7	440.5	–	5.7	233.9	4 297.1
Caribe	0.7	–	441.5	–	–	–	442.2
África	–	–	147.1	–	–	10.0	157.1
Canarias-Madeira	–	–	–	432.9	–	–	432.9
Asia	–	–	–	–	569.9	156.0	725.9
Otros	9.7	16.7	24.0	–	4.3	89.1	143.8
Total	*2 694.7*	*949.4*	*1 053.1*	*432.9*	*579.9*	*489.0*	*6 199.0*

Fuente: FAO, *Estadísticas del banano*, documento CCP: BA/WP 84/4.

y libertad de acceso a los distintos mercados. Con fines tanto analíticos como normativos, conviene distinguir cinco mercados principales del banano:

a] *Mercados abiertos.* Están constituidos por las principales corrientes comerciales procedentes de América Central y del Sur hacia América del Norte y los mercados no preferenciales de Europa Occidental. Comprende también, como entidad geográficamente distinta, el comercio de las Filipinas y de China con Japón. Los mercados abiertos constituyen el sector más grande del mercado mundial, aproximadamente 63% de las importaciones mundiales en los últimos años. Se caracterizan por la ausencia de restricciones cuantitativas sobre el origen o el volumen de las importaciones de bananos, por el hecho de que una elevada proporción del comercio corre a cargo de tres transnacionales bananeras, y por la flexibilidad relativamente alta de la dirección del comercio, de acuerdo con las condiciones propias de los diferentes países importadores.

b] *Mercados preferenciales.* Corresponden a las corrientes comerciales procedentes de los Departamentos Franceses de Ultramar (Martinica y Guadalupe) y los países ACP (principalmente Jamaica, las islas de Barlovento, Suriname, Belice, Camerún, Costa de Marfil y Somalia), en dirección a Francia, Italia y el Reino Unido. Estos proveedores gozan de acceso preferencial, regulado por cuotas y licencias, a los mencionados mercados de importación. El acceso de los países ACP está protegido por un protocolo especial (Protocolo núm. 4) de las sucesivas convenciones de Lomé.[8] En la práctica, la participación de los proveedores ACP en los mercados de Italia y del Reino Unido ha disminuido en los últimos años por causa de problemas de producción en algunos países exportadores. Las diferencias se compensaron recurriendo a los abastecedores del mercado abierto. Los mercados preferenciales realizan alrededor de 17% de las importaciones mundiales.

c] *España y Portugal.* Comprende las corrientes de comercio interno de las islas Canarias a España y de Madeira a Portugal. Los abastecedores forman parte de los países a los que embarcan, por lo que dicho comercio se sitúa al margen del área principal del comercio de competencia. La parte correspondiente en el comercio mundial ha sido de 7% en los últimos años.

d] *Nuevos mercados.* Se identifican por el crecimiento potencial que representan y no por el origen de los suministros, que principalmente provienen de los abastecedores del mercado abierto. Hay dos grupos: *i)* Yugoslavia, Europa Oriental y la Unión Soviética, y *ii)* los países exportadores de petróleo del Cercano Oriente y el norte de África, caracterizados por el bajo consumo por persona y, por consiguiente, importadores en potencia de un volumen mucho mayor de bananos. A comienzos y mediados de los años setenta el crecimiento de estos mercados era prometedor, pero las dificultades económicas han dado lugar, con pocas excepciones, a una fuerte reducción de la demanda. La parte correspondiente al volumen de las importaciones ha sido de alrededor de 6% en los últimos años, y va en descenso.

e] *Otros mercados.* Son las diversas corrientes comerciales locales o de importancia cuantitativa secundaria. Comprende las exportaciones a mercados cercanos o adyacentes, como las de Ecuador a Chile, de Brasil a Argentina y de varias islas pequeñas del Pacífico y Ecuador a Nueva Zelandia. Representa alrededor de 7% de las importaciones mundiales de bananos.

La división del mercado mundial de acuerdo con las corrientes comerciales diferenciales se muestra en el cuadro 3. Como se dijo, las corrientes principales son las que van de América Central y del Sur a América del Norte y a los países europeos no preferenciales. La segunda corriente es la procedente de China y de las Filipinas en dirección a Japón. A continuación viene la originada en los Departamentos Franceses de Ultramar y los países ACP, dirigida a los mercados europeos preferenciales, y después la que va de las islas Canarias y Madeira a España y Portugal.

Por su importancia, en este trabajo se presta gran atención a los problemas y perspectivas de los abastecedores del mercado abierto, en particular los principales exportadores de Centro y Sudamérica. No sólo estos proveedores efectúan una gran parte del comercio mundial del banano, sino que además operan en condiciones de reñida competencia y, recientemente, de turbulencias económicas. Otros mercados gozan de diversos grados de aislamiento con respecto a esas presiones, como por ejemplo China y las Filipinas, gracias a su proximidad con Japón, y los abastecedores preferenciales, por la protección que les deparan sus arreglos de comercialización. En estos mercados también hay pro

8. La Convención más reciente, Lomé III, se firmó el 8 de diciembre de 1984 y permanecerá en vigor hasta 1990.

blemas, pero no son del mismo orden ni intensidad que los del mercado abierto, cuyos abastecedores comparten ciertas dificultades comunes, de importancia capital para las perspectivas del comercio mundial del banano.

Tendencias de las importaciones mundiales de banano

Casi todos los efectos, el volumen de las importaciones de bananos (y no el de las exportaciones) ofrece una medida más precisa del crecimiento del comercio mundial y del consumo en los países importadores. Los datos de las importaciones casi nunca coinciden con los de las exportaciones debido a las pérdidas normales de peso entre los puntos de envío y de destino, el lapso entre el embarque y la llegada (que da lugar a inconsistencias en las cifras de cierre del ejercicio), y las dificultades para tener en cuenta los volúmenes en tránsito. Así pues, las cifras de importaciones mundiales de bananos son el indicador más comúnmente aceptado para conocer la fuerza y solidez del mercado.

En el cuadro 4 se ofrece un análisis del descenso a largo plazo de las tasas de crecimiento de las importaciones mundiales de bananos de 1950 a 1984, utilizando un promedio móvil de tres años para nivelar las fluctuaciones de corto plazo.

En ese cuadro se aprecia que la tasa media anual de crecimiento disminuyó de 5% en 1951-1961 a 4.4% en 1961-1971, y que en 1971-1981 era de sólo 1.1%. Según estos datos, el crecimiento sostenido y considerable del consumo de bananos frescos en los países templados fue cosa del pasado.

Características de la demanda

El banano es una fruta fresca que se vende junto con un amplio surtido de otras frutas en los mercados al por menor de los países importadores. Este es un sector muy competitivo de la economía de mercado y se puede suponer, aunque es difícil demostrarlo estadísticamente, que la relación de precios con los otros productos es un factor importante, como también lo son los atributos de calidad, apariencia y disponibilidad estacional. Una importante ventaja del banano es la virtual ausencia de estacionalidad de la oferta. A continuación se examinan dos destacados aspectos económicos de la demanda de bananos, la elasticidad-ingreso y la elasticidad-precio.

Al igual que casi todos los alimentos, el banano se caracteriza por el hecho de que la demanda disminuye relativamente cuando aumenta el ingreso por persona. Esto significa, sencillamente, que el consumo medio por persona tiende a alcanzar un tope a medida que el ingreso medio aumenta. En el período de posguerra, la mayoría de los países importadores pasó por un ciclo muy claro, con un incremento del consumo de bananos por persona muy rápido en las primeras fases, el cual se desaceleró a medida que se alcanzaban niveles máximos estables de consumo.[9] En las economías industriales de mercado, este nivel máximo de consumo equivalía por término medio a 8.5 kg por persona a comienzo de los setenta, con un mínimo de 5 kg y un máximo de 11 kg según los países. No es frecuente que se sostenga por mucho tiempo un consumo personal de más de 10 kg en los principales países importadores.[10]

En los países de Europa Occidental, al parecer ha surgido una nueva tendencia, pues en el último decenio el consumo por persona ha empezado a disminuir, en algunos casos de manera considerable. Existe un acusado contraste entre las estimaciones de la elasticidad-ingreso de la demanda de bananos en 1975, y las correspondientes a 1985. Las estimaciones de la FAO para 1975 indican elasticidades-ingreso muy uniformes en la mayoría de los

CUADRO 4

Importaciones mundiales de banano, 1950-1983 (Miles de toneladas)

Año	Importaciones mundiales	Promedio móvil de tres años	Variación anual del promedio móvil	Tasa anual por decenios
1950	2319.1			
1951	2381.6	2455.0		
1952	2664.2	2569.3	4.7	
1953	2662.1	2736.3	6.5	
1954	2882.5	2810.3	2.7	
1955	2886.2	2935.6	4.5	
1956	3038.1	3052.8	4.0	
1957	3234.1	3234.4	5.9	
1958	3431.0	3417.0	5.6	
1959	3585.9	3661.9	7.2	
1960	3968.9	3895.4	6.4	
1961	5131.4	4001.9	2.7	5.0
1962	3905.5	4076.2	1.9	4.7
1963	4191.7	4161.4	2.1	4.3
1964	4386.9	4509.9	8.4	4.8
1965	4951.0	4882.0	8.3	5.2
1966	5308.0	5219.9	6.9	5.5
1967	5400.7	5422.1	3.9	5.3
1968	5557.6	5555.3	2.5	5.0
1969	5707.7	5667.7	2.0	4.5
1970	5737.7	5898.1	4.1	4.2
1971	6248.9	6154.6	4.3	4.4
1972	6477.1	6391.7	3.9	4.6
1973	6449.1	6438.1	0.7	4.5
1974	6388.2	6409.2	−0.4	3.6
1975	6390.4	6368.1	−0.6	2.7
1976	6325.6	6421.7	0.8	2.1
1977	6549.0	6613.9	3.0	2.0
1978	6967.1	6852.2	3.6	2.1
1979	7040.4	6953.4	1.5	2.1
1980	6852.7	6954.4	0.0	1.7
1981	6970.0	6869.8	−1.2	1.1
1982	6786.8	6652.2	−3.2	0.4
1983	6199.9			

1. Tasa anual media compuesta de variación, calculada para períodos decenales sucesivos, esto es, 1951-1960, 1952-1961, . . .1973-1982. Se calculó con base en el promedio móvil de tres años.

Fuente: Basado en series históricas de importación del Grupo Intergubernamental sobre el Banano, de la FAO.

9. Estados Unidos fue la excepción de la regla.

10. La única excepción importante entre los países templados importadores es Nueva Zelandia, con un consumo medio por persona de 12 kg, aproximadamente.

países importadores de mercado abierto (de 0.2 a 0.3), lo que hacía suponer que podía esperarse una cierta respuesta positiva a ulteriores aumentos del ingreso real por persona.[11] En cambio, las estimaciones de 1985 son mucho más variables, siendo del orden de + 1.3 a − 1.3 en los principales países de clima templado importadores; además, once de 18 países registraban una elasticidad-ingreso negativa. Esto podría significar que más allá de un determinado nivel de ingreso por persona los bananos pasan a ser un producto "inferior", es decir, uno cuyo consumo por persona disminuye cuando aumentan los ingresos reales.

Existe en la actualidad una considerable cantidad de información que demuestra que la elasticidad-precio de la demanda de bananos al por menor es inferior a la unidad. El Grupo Intergubernamental sobre el Banano de la FAO ha efectuado distintos análisis de la elasticidad-precio, con los cuales se han obtenido estimaciones para los principales países importadores que oscilan entre un mínimo de —0.11 (Estados Unidos) a un máximo de —0.84 (Países Bajos), con una elasticidad-precio ponderada para siete países de —0.30.[12] Estas determinaciones son de gran interés para los países exportadores, por cuanto de ellas se desprende la posibilidad de estabilizar o incrementar los ingresos brutos de exportación mediante algún sistema de gestión de la oferta. Con una elasticidad de —0.30, por ejemplo, un descenso del volumen de 2% daría lugar a un aumento de 7% en el precio al por menor, y a un incremento de 5% del valor bruto al por menor. Sin embargo, no está claro qué proporción de este último aumento se transferiría a los países exportadores.[13]

Características de la oferta

La gran diferencia entre la producción del banano y la de casi todos los demás productos agrícolas estriba en que la cosecha de aquél se lleva a cabo a lo largo de todo el año, y no en una determinada estación. Esta circunstancia la determina el patrón de crecimiento de la planta del banano, que consiste en un ciclo continuo de aparición de nuevos brotes, maduración, fructificación y corta. Ello da lugar a que, en condiciones climatológicas normales, las fluctuaciones estacionales de la disponibilidad de fruta para la exportación sean insignificantes. A diferencia de lo que ocurre con otros cultivos tropicales de exportación, en la producción del banano el empleo es estable durante todo el año.

Hay varios mitos acerca de la naturaleza de la oferta del banano, basados en la noción incorrecta de que la relación entre el volumen de exportación y la producción interna total es una medida de la producción de "reserva" en los países exportadores.[14] Esto ha inducido a algunos analistas a concluir que la producción del banano sufre de un exceso de capacidad permanente y crónico.[15] En realidad, una característica típica del sector de exportación es su completa independencia de la producción de bananos para el mercado interno. Esta situación se debe a que: *i)* sólo unas pocas variedades de bananos se prestan al transporte a largas distancias; *ii)* la aspersión aérea para el control de las enfermedades exige que las plantaciones estén muy juntas, y *iii)* mantener la puntualidad y el control de calidad necesarios para la exportación resulta antieconómico, a menos que se haga en un limitado sector geográfico.

No obstante, incluso sin un intercambio entre la producción interna y la producción para la exportación, la capacidad de respuesta de la oferta de exportación al cambio en las condiciones del mercado suele ser muy alta. Es poco frecuente que las plantaciones de bananos se exploten al límite de la capacidad de producción; además, la proporción de fruta rechazada por razones de calidad puede variar, dentro de determinados límites, y de ordinario los buques bananeros en ruta a los puertos de exportación de América Central y del Sur pueden compensar en fuentes adyacentes de suministro las insuficiencias que se produzcan en cualquier lugar.[16] Sólo cuando las condiciones climáticas son extremas (huracanes, vendavales o inundaciones) en varios países productores adyacentes, es probable que se presente una escasez prolongada de los suministros de exportación.

Participación de las empresas transnacionales

Una característica bien conocida de la economía mundial del banano es el papel prominente que desempeñan en ella tres sociedades transnacionales: United Brands, Castle and Cooke y Del Monte. Estas sociedades están integradas verticalmente desde la producción y la compra (o ambas cosas) en los países exportadores de mercado abierto, hasta la venta de la fruta en el comercio al por mayor de los países importadores. El carácter integrado de sus operaciones significa que para muchas corrientes comerciales no se produce una normal transacción de mercado FOB, puerto de exportación, o CIF, puerto de importación. De hecho, el primer punto en el que pueden observarse los precios del mercado es en la fase franco sobre vagón (FOR), en los países importadores.

La participación de las transnacionales en el comercio mundial del banano ha aumentado en los dos últimos decenios, a pesar de los esfuerzos desplegados por los gobiernos de algunos países exportadores para diversificar las opciones de comercialización. Tal participación, que en 1966 era de 47%, pasó a 54%

11. FAO, Grupo Intergubernamental sobre el Banano, *Situación actual y perspectivas del comercio del banano*, CCP: BA/WP 76/3, junio de 1976, p.16

12. FAO, Grupo Intergubernamental sobre el Banano, *Elasticidad-precio de la demanda de banano al por menor*, CCP: BA/CONS 74/3 Supp. 1, mayo de 1974; *Elasticidad de los precios al por menor de los bananos*, CCP: BA/ 75/6, marzo de 1975; *Nota sobre la elasticidad-precio de la demanda de bananos al por menor*, CCP: BA/WP 77/2 Supp. 2, mayo de 1977; *Cuotas de exportación, disposiciones sobre precios e implicaciones de costo-beneficio de un acuerdo internacional sobre el banano*, CCP: BA/WP 84/3, julio de 1984.

13. Como se demuestra en la sección relativa a la formación de los precios, no puede suponerse que la totalidad de un aumento del precio al por menor beneficie a los exportadores. Ello se debe a que los márgenes de comercialización del banano tienden a operar en porcentajes, y no en términos absolutos.

14. Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, *World Demand Prospects for Bananas in 1980 with Emphasis on Trade by Less Developed Countries*, Washington, 1971, p. 74; Organización de Estados Americanos, *Sectorial Study of Transnational Enterprises in Latin America: The Banana Industry*, Washington, 1975, pp. 12-19; J. Nussbaumer, *The World Banana Economy: Prospects for Change 1974-1980*, Banco Mundial, Washington, 1975, pp. 4-7.

15. Organización de Estados Americanos, *op. cit.* p.30.

16. Los índices de rechazo de fruta (o fruta comprada pero no exportada) pueden ir de 10-15 por ciento de la producción en América Central a 30% de la producción para la exportación en Colombia o Ecuador según las condiciones de mercado.

en 1972 y a 65% en 1980 (véase el cuadro 5). Este aumento se debe a que las transnacionales han efectuado la mayor parte del incremento del comercio desde mediados de los años sesenta, especialmente cuando se abrió el mercado japonés. Las transnacionales se han beneficiado también del suministro irregular e insuficiente de los exportadores ACP, pues ello les permitió vender más fruta del mercado abierto en los mercados preferentes.

Las transnacionales siguen dedicándose a la producción directa en América Central, donde poseen o explotan plantaciones de hasta 5 000 ha. Asimismo, han organizado programas de productores asociados en todos los principales países abastecedores del mercado abierto, donde los cultivadores nacionales les venden fruta bajo contrato. La relación entre las transnacionales, los cultivadores bananeros nacionales y los gobiernos de los países huéspedes se redefine continuamente, en función de las variaciones de los factores políticos y económicos que afectan a las diversas partes.

CUADRO 5

Participación de las transnacionales en el comercio mundial del banano
(Miles de toneladas y porcentajes)

Año	United Brands	Castle & Cooke	Del Monte	Suma
1966 volumen	1 807	652	58	2 517
%	34.0	12.3	1.1	47.4
1972 volumen	1 973	1 168	356	3 497
%	30.5	18.0	5.5	54.0
1980 volumen	1 966	1 451	1 053	4 470
%	28.7	21.2	15.4	65.3

Fuente: FAO y fuentes comerciales.

Tendencias de los precios en términos corrientes y reales

Al igual que en otros productos tropicales, en particular el caucho y el té, en el período de posguerra el precio de los bananos ha seguido una larga tendencia descendente. La fase principal de este descenso se produjo de 1950 a 1974, cuando los precios, en términos corrientes, fluctuaron en torno a un mismo nivel y los precios reales de exportación disminuyeron entre 55 y 62 por ciento.[17] Es claro que semejante descenso causa una grave preocupación en los países exportadores más importantes. Ello significa, en otras palabras, que el volumen de bananos necesario para comprar una determinada cantidad de manufacturas importadas se multiplicó por 2.5 durante este período: si en 1950 hacían falta 10 ton de bananos para comprar un tractor, en 1974 se habrían necesitado por lo menos 25.

La tendencia descendente de los precios reales hasta 1974 se confirma por las tendencias de los precios al por menor y los precios FOR, así como por los valores unitarios estimados de exportación. Por ejemplo, en Estados Unidos, que es el principal

17. Las estimaciones varían según la fuente de los datos. La estimación más alta se basa en la serie de las Naciones Unidas sobre el volumen y el valor de las exportaciones mundiales de bananos.

CUADRO 6

Índices seleccionados de precios reales del banano
(1974 = 100.0)

Año	FOB[1] América Central	FOR[2] Hamburgo	Al por menor[3] Estados Unidos	Al por menor[3] RFA
1950	219.3	n.d.	182.1	259.2
1960	164.0	129.8	143.9	161.7
1970	155.3	116.0	109.8	127.3
1974	100.0	100.0	100.0	100.0
1975	109.5	115.9	115.8	108.3
1976	117.5	105.0	110.7	100.0
1977	112.2	111.2	113.1	102.8
1978	111.1	101.1	115.7	90.8
1979	109.0	97.6	120.9	91.7
1980	107.5	108.9	122.6	107.4
1981	116.1	104.9	118.6	110.2
1982	119.4	112.0	98.4	102.8
1983	126.2	127.2	103.8	118.5

1. Con base en los precios medios FOB, calculados a partir de datos del FMI (véase el cuadro 7). Desde 1974, se corrigieron con el deflactor compuesto de la FAO.
2. Corregidos con el deflactor compuesto de la FAO.
3. Deflactados con el índice de precios al por menor de cada país.
Fuente: FAO, Grupo Intergubernamental sobre el Banano, y FMI, *International Financial Statistics*, varios números.

mercado para el comercio del banano, el precio corriente al por menor permaneció prácticamente inalterado de 1947 a 1974, en torno a una media de 35.9 centavos por kg.[18] Por consiguiente, en términos reales los consumidores estadounidenses pagaron 45% menos por kilogramo de bananos en 1974 que en 1950. Asimismo, de 1950 a 1974 el precio FOR de los bananos en Estados Unidos permaneció más o menos en el mismo nivel en términos corrientes (2.50 dólares por caja); sin embargo, al deflactarlo por el índice de valores unitarios de exportación de productos manufacturados de las Naciones Unidas, el descenso en ese período es de 50 por ciento.

En el cuadro 6 figuran índices seleccionados de los precios reales de los bananos en el período 1950-1984, que muestran que desde 1974 permanecieron estables o aumentaron en general. Los índices de exportación y FOR se corrigieron con base en un deflactor compuesto que calculó la FAO, el cual incluye el petróleo, los alimentos y los insumos agrícolas, así como con el habitual índice de valor unitario de las exportaciones de productos manufacturados de las Naciones Unidas.[19] Estos índices tienen en cuenta la fuerte inflación de los precios de los productos de importación distintos de las manufacturas. Si bien los diferentes índices no dan una imagen uniforme de las tendencias de los precios reales durante el pasado decenio, sí coinciden en mostrar una interrupción del anterior descenso secular de los términos de intercambio de los bananos. Estas tendencias van asociadas con una desaceleración de las innovaciones técnicas en la producción del banano y con los esfuerzos de los países centroamericanos por

18. Con un coeficiente de variación del promedio de los datos anuales de sólo 4.4% durante un período de 25 años.

19. Este deflactor se describe en el documento de la FAO, *Situación y perspectivas de los productos básicos, 1981-1982*, Roma, 1983.

CUADRO 7

Formación de precios de América Central a Estados Unidos, 1950-1983

	Precio al por menor		*Precio de importación*[1]		*Precio de exportación*[2]
Año	*Centavos/kg*	*Centavos/kg*	*% del precio al por menor*	*Centavos/kg*	*% del precio al por menor*
1950	35.9	16.1	44.8	10.6	29.4
1951	35.9	16.1	44.8	11.0	30.7
1952	36.2	16.3	45.1	11.1	30.8
1953	37.0	16.3	44.0	11.6	31.4
1954	37.0	16.8	45.4	11.7	31.5
1955	37.5	16.5	44.0	11.7	31.3
1956	37.0	16.8	45.4	11.8	31.8
1957	38.1	17.6	46.1	10.5	27.6
1958	38.1	16.3	42.7	10.0	26.3
1959	37.5	14.6	39.0	9.8	26.2
1960	35.1	14.3	40.8	9.8	28.0
1961	35.1	13.9	39.7	9.9	28.3
1962	35.9	13.2	39.7	11.4	28.3
1963	36.2	16.8	46.5	10.6	29.3
1964	36.4	17.0	46.7	9.9	27.3
1965	35.3	15.9	45.1	10.2	28.9
1966	34.6	15.4	44.5	10.3	29.6
1967	34.8	15.9	45.6	10.6	30.4
1968	34.2	15.3	44.8	10.1	29.5
1969	35.1	15.9	45.4	10.7	30.5
1970	35.1	16.6	47.4	10.7	30.5
1971	32.8	14.0	42.6	10.2	31.0
1972	34.8	16.2	46.5	11.1	32.0
1973	36.4	16.5	45.4	11.8	32.4
1974	40.6	18.4	45.4	12.2	30.2
1975	51.5	24.7	48.3	14.1	27.6
1976	51.8	25.7	49.6	15.4	29.7
1977	56.3	27.5	48.8	16.0	28.4
1978	62.0	28.7	46.3	17.4	28.0
1979	72.2	32.6	45.2	20.3	28.2
1980	82.9	37.9	45.7	24.3	29.3
1981	88.5	40.1	45.3	25.9	29.3
1982	78.0	37.4	47.9	25.4	32.6
1983	85.0	43.0	50.6	25.5	30.0

1. Precio de venta franco sobre vagón, en almacén de entrega, puertos de Estados Unidos.
2. Valores unitarios medios FOB calculados a partir de datos del FMI sobre el valor de las exportaciones y de datos de volumen de los países. Los datos correspondientes a 1950-1977 son un promedio para Guatemala, Honduras y Costa Rica.

Fuente: FMI, *International Financial Statistics*, varios números, y FAO, Grupo Intergubernamental sobre el Banano.

obtener grandes ingresos fiscales de sus exportaciones de bananos, mediante el establecimiento de impuestos de exportación.

Los bananos se diferencian radicalmente de la mayoría de productos agrícolas de exportación en lo relativo al grado de inestabilidad a corto plazo de los precios en torno a tendencias estables a largo plazo. Un estudio pormenorizado de la inestabilidad de los precios y los ingresos de exportación de 17 productos de interés para los países en desarrollo determinó que el banano era el más estable,[20] gracias a su flexibilidad de suministro a corto plazo. Como se mencionó, incluso en el caso de que sobrevenga una catástrofe natural en un importante país productor, como un huracán que arrase las plantaciones del banano, con frecuencia es posible obtener elevadas cantidades de bananos en otros lugares para conjurar la escasez y evitar grandes fluctuaciones de los precios medios.

20. S. Harris, M. Salmon y B. Smith, *Analysis of Commodity Markets for Policy Purposes*, Trade Policy Research Centre, Londres, 1978.

Formación de los precios en los canales de comercialización

En otras secciones de este estudio se dan detalles acerca de la formación de costos y precios para las diferentes corrientes comerciales en los últimos años. Conviene, no obstante, examinar aquí si la relación entre los diversos márgenes del sistema de comercialización tiende a cambiar a largo plazo. En el cuadro 7 se considera la relación entre el precio al por menor, el precio FOR y los precios FOB en América Central, en la estructura de co-

mercialización de las importaciones estadounidenses de 1950 a 1983. Hay que considerar con precaución la exactitud de la serie de precios FOB utilizada.[21] Sin embargo, su nivel y tendencia son consistentes con los datos de otras muchas fuentes parciales, incluidas las estimaciones de los valores unitarios de exportación en América Central durante el pasado decenio, calculadas por la FAO.

La principal conclusión de este análisis es que la relación porcentual entre los precios en las diferentes fases del proceso de comercialización tiende a permanecer considerablemente estable a largo plazo, incluso cuando el sistema sufre fuertes impactos, como cuando se aplicó por primera vez el impuesto a la exportación del banano en 1974. Las consecuencias de esta constatación son importantísimas: no puede suponerse, como se ha afirmado frecuentemente en relación con el impuesto a la exportación, que un determinado aumento absoluto en el costo FOB recaerá en su totalidad sobre el consumidor. Por el contrario, cada aumento de los costos de exportación FOB da origen a una sucesión de ajustes porcentuales en todos los márgenes del sistema. Por ejemplo, un impuesto a la exportación de 5.5. centavos por kg se transforma en un aumento de 20 centavos por kg del precio al por menor en Estados Unidos, y no en un aumento de sólo 5.5 centavos, como se ha supuesto a veces.[22] Ello significa, asimismo, que es improbable que el impacto de subir los precios al por menor mediante restricciones de la oferta dé lugar a un aumento de los precios de exportación en proporciones exactamente iguales. Lo que ocurre, en cambio, es que el aumento del valor bruto al por menor se distribuye en las diversas fases de la cadena de comercialización, en la misma proporción en que absorben normalmente los márgenes medios al por menor.[23]

Resumen

A continuación se expresan algunas de las principales características del funcionamiento del mercado internacional del banano:

i) El mercado mundial está fraccionado en distintas corrientes comerciales, según la libertad de acceso a los mercados y los acuerdos preferenciales. La principal corriente es la que va desde los abastecedores del mercado abierto de América Central y del Sur hasta los mercados abiertos de América del Norte y Europa Occidental.

ii) Las importaciones mundiales de bananos parecen haberse estabilizado en el decenio anterior, e incluso podrían disminuir. No puede excluirse la posibilidad de un crecimiento cero de la demanda de importaciones.

iii) La tendencia descendente a largo plazo de los precios reales de los bananos no sólo parece haberse detenido desde 1974, sino que a partir de 1980 se ha registrado un significativo aumento. Esta estimación tiene en cuenta la inflación de los artículos manufacturados y otras importaciones en los países exportadores. En los últimos años los precios han tenido a mostrar una mayor inestabilidad.

iv) Se observa una estabilidad a largo plazo del nivel comparativo de los precios en diferentes fases del proceso de comercialización de los bananos, incluso cuando se presentan fuertes variaciones de los precios en un determinado nivel del sistema. Esto hace pensar que los márgenes de distribución en los canales de comercialización del banano tienden a ser determinados en porcentajes y no en valores absolutos.

APÉNDICE

Nota metodológica

Valores

Todos los valores indicados en el texto y en los cuadros se expresan en dólares estadounidenses. Las monedas nacionales se han reducido a los tipos de cambio paritarios adoptados por el FMI.

Pesos y medidas

Los bananos se transportan y se contabilizan en cajas, pero los datos de este estudio se expresan en toneladas métricas, calculadas sobre la base del peso neto por caja. Los principales factores de conversión utilizados son los siguientes:

1 caja	= 40 lb netas	= 18.18 kg
1 ton métrica	= 2 204.6 lb	= 1 000 kg = 55 cajas
1 ton larga	= 2 240 lb	= 1 016.05 kg
1 ton corta	= 2 000 lb	= 907.18 kg
1 ha.	= 10 000 m^2	= 2.47109 acres

Terminología

A menos que se indique otra cosa, los márgenes son brutos, es decir, el importe de las ventas menos el costo de las compras, incluyendo los gastos comerciales (transporte, administración, manipulación, gastos generales en la planta o en el almacén, etc.), depreciación, alquileres, intereses e impuestos.

Los datos proceden de fuentes oficiales, comerciales y otras, así como de estimaciones de la FAO. Por este motivo no es posible hacer atribuciones exclusivas a una fuente. La FAO está consciente de las dificultades de establecer datos comparables de costos para países con diferentes condiciones de producción y comercialización (en particular durante un período prolongado de grandes fluctuaciones de los tipos de cambio), así como para obtener promedios representativos de cada país. Por este motivo, los datos sobre costos deben interpretarse con precaución y las estimaciones deben considerarse ilustrativas. No obstante, se supone que son suficientemente representativas para indicar, por lo menos, órdenes generales de magnitud. □

21. Por ejemplo, los valores unitarios FOB obtenidos de dividir los valores de exportación publicados por el FMI entre las exportaciones en cajas de cada país son de 5.32, 4.81, 4.14 y 2.13 dólares por caja, en Guatemala, Honduras, Costa Rica y Panamá, respectivamente. La cifra increíblemente baja de Panamá induce a excluir a este país del cálculo de la media centroamericana para los años en que se registra.

22. El aumento del valor unitario de la exportación mantendrá la misma proporción con el precio al por menor que la relación media existente. Si esta proporción es de 28% aproximadamente, un incremento de 5.5 centavos en el nivel FOB causará un aumento de 20 centavos por kg en el precio al por menor.

23. Esto es importante para la medición del impacto de la gestión de la oferta. Compárese con la hipótesis expuesta en el documento de la FAO, CCP: BA/WP 84/3, julio de 1984, párrafo 28.