

sección *i*nternacional

El mercado mundial del banano: nuevas realidades e incertidumbres

En el umbral de este decenio, el proceso de unificación del mercado europeo comenzó a atraer la atención de la comunidad internacional y a generar grandes expectativas e inquietudes entre los socios comerciales de la CE.

Para América Latina, las implicaciones y las posibles repercusiones de la desaparición de las fronteras entre las 12 naciones europeas, formalizada a partir del 1 de enero de este año mediante la puesta en vigencia del Acta Única Europea, se ha convertido en una preocupación cada vez mayor ya que el euromercado puede convertirse en un muro proteccionista aún más fuerte para el acceso de los productos agrícolas, que constituyen la proporción mayor de sus exportaciones a esa región.

La incertidumbre de América Latina no es injustificada, más aún si se considera que se le ha marginado progresivamente de los flujos comerciales comunitarios, y que el intercambio comercial con el mercado europeo se ha rezagado con respecto a otras áreas. En 1990, por ejemplo, el valor de las exportaciones regionales a aquél fue sólo 30% superior al de 1981, en tanto que las realizadas a Estados Unidos y Japón aumentaron 56 y 53 por ciento, respectivamente. En este comportamiento fueron decisivos los obstáculos proteccio-

nistas impuestos por la Política Agrícola Común.¹

En los últimos meses esa preocupación se tornó en alarma: en abril de 1992 la Comisión de la CE recomendó establecer en 1993 un sistema de cuotas y aranceles a las importaciones de banano procedentes de América Latina con el fin de proteger la producción comunitaria (España, Portugal y Grecia), de los países ACP² y de los territorios franceses de ultramar.

En la recomendación se señala la conveniencia de fijar una cuota anual de importación de 1.4 millones de toneladas e incrementar los aranceles para los bananos de la "zona del dólar" (principalmente países centro y sudamericanos), mientras que los procedentes del área protegida deberían quedar libres de restricciones y exentos de derechos aduaneros.

La reacción latinoamericana no se hizo

1. Véase Alfredo Guerra-Borges, "Repercusiones previsibles del mercado único europeo en América Latina y el Caribe", *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 8, México, agosto de 1992, pp. 735-745.

2. Países de África, el Caribe y el Pacífico —excolonias europeas—, signatarios de la Convención de Lomé, mediante la cual la CE les otorga asistencia financiera y un trato preferencial a sus productos de exportación.

esperar: el 22 de abril —16 días después del comunicado europeo— la Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB) expresó su abierto rechazo a la iniciativa comunitaria, en virtud de las graves repercusiones que tendría para las economías de sus países agremiados (Colombia, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, República Dominicana y Venezuela), y además por ser violatoria del espíritu y las normas del GATT; asimismo, advirtió el carácter contradictorio de tal iniciativa frente a las reiteradas declaraciones de la CE en favor de la liberación comercial de los productos tropicales, tema que forma parte de la agenda de negociaciones de la Ronda de Uruguay.

A partir de entonces, tanto los gobiernos de los países afectados como la organización bananera han llevado a cabo una intensa labor de negociación³ y han promovido numerosas reuniones en diversos foros internacionales a fin de evitar la aplicación de las medidas proteccionistas. Sin embargo, ese esfuerzo ha sido hasta ahora infructuoso ya que la CE se está preparando para ponerlas en marcha sin ningun-

3. El seguimiento de estas negociaciones puede consultarse en el "Recuento latinoamericano" de *Comercio Exterior*, a partir del vol. 42, núm. 5, de 1992.

na concesión. El 17 de diciembre, la euroburocracia anunció formalmente los detalles del régimen unificado para las importaciones de la fruta, que entrará en vigor el 1 de julio de 1993 y según el cual se estableció una cuota de dos millones de toneladas para el banano de la "zona del dólar", al que se aplicará el arancel vigente de 20%; las importaciones que excedan ese contingente pagarán un gravamen de 170%. Asimismo, ese cupo se ajustará anualmente con base en el desempeño de la demanda europea y la producción de la zona protegida. Mientras tanto, las importaciones de los países ACP quedarán libres de restricciones y aranceles hasta un volumen tradicional, el cual corresponderá al más alto de sus exportaciones por año, alcanzadas hasta 1990. Las importaciones que sobrepasen ese volumen pagarán 20% de arancel.

Desde entonces se generó una intensa controversia entre las partes en conflicto que, lejos de encaminarse hacia una solución negociada, parece constituir el preludio de una "segunda guerra del banano". La primera, ocurrida hace casi 20 años, fue una lucha frontal entre algunos países centroamericanos y las grandes transnacionales que controlan la mayor parte de la producción y la comercialización de la fruta; en aquella ocasión, éstas reaccionaron airadamente cuando los gobiernos de esos países decretaron un impuesto a la exportación del banano.

El actual conflicto, en cambio, está adquiriendo el matiz de una rivalidad generada a la luz de una de las mayores contradicciones que han caracterizado al comercio internacional en los últimos lustros: el paradigma del libre comercio, punta de lanza de las estrategias dirigidas a alcanzar la competitividad y eficiencia de los factores, frente a la exacerbación del proteccionismo, orientado a favorecer, estratégicamente, ciertas actividades o industrias menos competitivas en el entorno mundial.

La contienda bananera es un ejemplo de esa contradicción, toda vez que la oferta exportable que la CE pretende proteger es relativamente poco eficiente por sus altos costos de producción y menor calidad, en detrimento de la fruta latinoamericana que, por su calidad y precio, es muy competitiva internacionalmente.

El régimen unificado que Europa adoptará próximamente tiene numerosas impli-

caciones no sólo para el mercado mundial del banano, sino para las economías de los principales países productores, toda vez que la CE es la mayor consumidora del orbe. En 1991, por ejemplo, absorbió 3.62 millones de toneladas, equivalentes a 38% de las importaciones mundiales.

El sistema de cuotas tendrá graves consecuencias para América Latina, ya que la producción bananera reviste gran importancia para muchos de sus países. Según cálculos oficiales, como resultado de las medidas proteccionistas las exportaciones regionales de banano se reducirán 60%, con una consecuente y drástica caída de los ingresos calculada entre 500 y 600 millones de dólares en 1993.

Con objeto de contribuir al estudio de la problemática bananera, en esta nota se analizan los rasgos sobresalientes del mercado internacional del banano y se describen la evolución y las tendencias recientes de su comercio. Asimismo, se ofrecen algunos de los escenarios que pueden derivarse del conflicto bananero.

Perfil del mercado internacional

Por el valor de sus exportaciones, el banano ocupa un lugar importante entre los productos agrícolas que se comercian en el mundo. En la categoría de cultivos tropicales se sitúa en el quinto lugar mundial, después del azúcar, el café, el cacao y el caucho (véase el cuadro 1).

Como sucede con estos productos y gran número de materias primas, el mercado internacional del banano se desarrolla entre dos bloques de países: los menos desarrollados —a los que corresponde el papel de oferentes— y los avanzados —demandantes o consumidores—. En 1990 los primeros aportaron, en términos de valor, casi 90% de las exportaciones mundiales de la fruta, y los segundos absorbieron 91.4% de las importaciones.

En particular, América Latina y el Caribe son los abastecedores más importantes, pues en el año mencionado sus exportaciones alcanzaron un monto de 2 083.4 millones de dólares, equivalente a 79.2% de las mundiales y a 88.2% de las correspondientes a los países en desarrollo.⁴

Por las condiciones en que se produce y comercializa, el banano tiene características que determinan su concurrencia al mercado, su competitividad en éste y, por ende, sus precios internacionales. La primera es que la musácea no es un producto homogéneo en el mercado en razón de que existen calidades y precios diferenciados. La otra se refiere a que no hay un mercado internacional único, es decir, en el que todos los países oferentes puedan competir sobre bases similares en cuanto a costos de producción y condiciones de acceso a los distintos mercados.

Por la calidad del producto y sus precios, la oferta exportable latinoamericana es más competitiva que la caribeña. Ello se debe a la conjunción de diversos factores técnicos y condiciones naturales que han permitido masificar la producción, elevar la productividad y obtener bajos costos. Entre estos factores destacan las grandes extensiones del cultivo —favorecidas por el clima tropical—, la aplicación de técnicas avanzadas de siembra, corte y transporte, y el empleo de adelantos biotecnológicos para mejorar los cultivos y controlar las plagas y enfermedades, como la *sigatoka negra*.

En el Caribe la fruta se produce, en cambio, a un alto costo, debido a que se realiza en pequeñas plantaciones escasamente tecnificadas y ubicadas en terrenos accidentados o en lugares casi inaccesibles. Los cultivos, además, se ven afectados por los ciclones y las sequías, característicos de esos países insulares. Estas circunstancias impiden alcanzar economías de escala y, por tanto, menores costos relativos.

Tradicionalmente, y para fines normativos, el mercado internacional del banano se divide en cinco segmentos, definidos en función de las corrientes comerciales que fluyen en él y de las condiciones de acceso de los países exportadores a los importadores. El segmento más grande e importante es el mercado abierto o libre, constituido por Estados Unidos, Canadá, el mercado no preferencial de Europa Occidental y Japón. Los abastecedores de los tres primeros son América Central y del Sur, mientras que China y las Filipinas abastecen al cuarto. En 1991, este segmento representó alrededor de 80% de las importaciones mundiales; las características principales de este mercado son la ausencia de cuotas o restricciones

4. Véase UNCTAD, *Commodity Yearbook*, 1992, Nueva York, 1992, pp. 133-136.

C U A D R O 1

PRINCIPALES PRODUCTOS AGRÍCOLAS EN EL COMERCIO MUNDIAL, 1990 (MILLONES DE DÓLARES)

Producto ¹	Exportaciones mundiales	PARTICIPACIÓN PORCENTUAL POR PAÍSES		
		Desarrollados	En desarrollo	Socialistas ²
Semillas oleaginosas	20 926.0	54.34	39.24	6.42
Trigo	17 630.8	90.19	7.74	2.07
Cereales secundarios	14 443.3	89.61	6.19	4.20
Azúcar	13 588.4	33.81	61.76 ³	4.43
Algodón	8 434.3	42.21	41.62	16.17
Café	7 697.1	14.21	84.81	0.98
Tabaco	4 956.0	46.74	47.78	5.48
Arroz	4 141.8	40.59	47.15	12.26
Cacao y sus productos	4 008.0	28.43	70.67	0.90
Caucho	3 429.6	3.24	94.85	1.91
Té	2 776.6	14.73	69.35	15.92
Banano	2 630.2	10.15	89.78	0.07

1. Se excluyen los cítricos. 2. Se incluyen todos los países de Europa del Este en transición hacia la economía de mercado, China, Corea y Viet Nam. 3. Cuba se incluye en el bloque de países en desarrollo.

Fuente: Elaboración propia con base en UNCTAD, *Commodity Yearbook 1992*, Nueva York, 1992.

cuantitativas a la importación y la alta participación de las transnacionales.

El segundo mercado en importancia es el preferencial, e incluye las corrientes comerciales desde los países ACP (Islas de Barlovento, Jamaica, Surinam, Belice, Camerún, Costa de Marfil y Somalia) y los departamentos franceses de ultramar (Guadalupe y Martinica) hacia Francia, Italia y el Reino Unido. El acceso de los países proveedores está protegido y su carácter preferencial se encuentra formalizado en el Protocolo Número 4 de la Convención de Lomé, cuya renovación se realiza periódicamente. Este mercado realizó en 1991 alrededor de 15% de las importaciones mundiales.

La tercera corriente de comercio es la de las Islas Canarias, Madeira y Creta hacia España, Portugal y Grecia, respectivamente. Este flujo comercial es interno, ya que los abastecedores forman parte de los países compradores.

Los nuevos mercados y los centros de consumo marginales o adyacentes son las otras dos corrientes de comercio internacional. Los primeros se refieren al potencial de consumo que representan y se agrupan en dos bloques: los países de Europa del Este en transición hacia la economía de mercado y las naciones pe-

troterras del Cercano Oriente y el norte de África. Los mercados adyacentes se refieren a los flujos de comercio locales; como por ejemplo las exportaciones de Ecuador a Chile o de Brasil a Argentina.

La participación de las transnacionales

Una de las características más importantes de la economía mundial del banano es el papel preponderante de las empresas transnacionales. En particular, tres de ellas tienen un peso determinante en el mercado: la Chiquita Brands (antes United Brands, y originalmente United Fruit Company), la Castle and Cook y la Del Monte Corporation. La posición de estas compañías obedece a la integración vertical de sus actividades; es decir, tienen la propiedad o el control de la producción, el transporte al interior, los embarques y la distribución y venta de la fruta en el comercio al por mayor de los países importadores.

A partir de los años cincuenta, estas empresas experimentaron cambios fundamentales en su organización y operación, acordes con las transformaciones económicas del entorno internacional. Destacan la diversificación de sus productos y la ampliación de sus actividades a otros sec-

tores, como los servicios.

En el curso de los sesenta, las divisiones de estas compañías que se dedicaban a la producción bananera redujeron su participación directa en esta actividad; en su lugar promovieron contratos con los agricultores locales. Este proceso propició el surgimiento de importantes empresas nacionales como la Turbana de Colombia, la Comercializadora Bananeros de Costa Rica y la Pacific Fruit Company de Ecuador.

Empero, aun cuando las transnacionales disminuyeron su injerencia en la producción, conservan el control de la oferta exportable centroamericana. Por ejemplo, la Chiquita Brands, la empresa bananera más grande del mundo, comercializa la totalidad del fruto panameño y, junto con la Castle and Cook y la Fyffes, del hondureño; por otra parte, 90% de las exportaciones costarricenses está a cargo de la Standard Fruit, la Banana Development Company (Bandeco) y la Chiquita Brands.

En los países caribeños destaca el papel que desempeñan Geest Industries Ltd., Fyffes, y Jamaica Producers. La primera controla desde 1954 las exportaciones de las Islas de Barlovento, mientras que las otras dos se encargan de los envíos de Jamaica al Reino Unido.

La Geest constituye, empero, la empresa de mayor peso, y tiene ventajas sobre las demás, ya que posee una extensa estructura de comercialización y distribución que le ha permitido alcanzar una posición predominante en el mercado británico.⁵

Importancia económica de la industria bananera

Para muchos países productores, la industria del banano constituye una actividad económica muy significativa, pues es una fuente importante de captación de divisas e ingresos fiscales y de generación de empleo.

En los últimos diez años, las ventas externas de la fruta alcanzaron una participación cada vez mayor en las totales de al-

5. Véase Juan Rocha, "Banano: el 'oro verde' que madura en manos extranjeras", en *Comercio Exterior*, vol. 39, núm. 10, México, octubre de 1989, pp. 860-869.

gunos países latinoamericanos. Así, mientras en el período 1980-1982 los envíos de banano de Honduras, Costa Rica, Panamá y Ecuador representaron, respectivamente, 30.2, 23.7, 19 y 8.4 por ciento de sus ingresos totales de exportación, en 1991 esa relación fue de 60, 38, 28 y 25 por ciento, respectivamente.

En el sector rural de éstos y los demás países latinoamericanos productores de banano, esta industria es una de las fuentes más importantes de empleo. Así, en las Islas de Barlovento es, en general, una de las actividades que absorbe mayor mano de obra; por ejemplo, en Dominica poco más de la mitad de sus 75 000 habitantes dependen de manera directa e indirecta de la producción bananera.⁶

En 1991, este sector proporcionó ocupación a más de 22 300 personas en Costa Rica, además de los empleos indirectos generados por la fabricación de fertilizantes y envases de plástico y cartón, así como por las actividades de transporte y estiba. En Honduras, el papel de esta industria es aún más importante: el mismo año dio empleo directo e indirecto a 250 000 personas. En Ecuador, una cifra similar de trabajadores dependió directamente de esa actividad, y casi un millón de habitantes lo hizo de modo indirecto. Según cifras oficiales, en la actualidad esta industria genera 2.4 millones de empleos directos e indirectos en América Latina.⁷

La información disponible sobre los ingresos fiscales da cuenta de que en 1985 el impuesto a la exportación de banano⁸ representó 1.3% de los ingresos gubernamentales de Panamá, 4.3% de los de Costa Rica en 1986, así como 1.1 y 3.1 por ciento de los de Guatemala y Honduras, respectivamente, en 1987.

Evolución y tendencias recientes del comercio internacional

a diferencia de lo sucedido con otros productos agrícolas y minerales, en los

últimos años el mercado mundial del banano ha experimentado un desempeño favorable, caracterizado por el aumento equilibrado de la oferta y la demanda, y el relativo fortalecimiento de sus índices de precios internacionales.

En el período 1980-1991 las exportaciones mundiales crecieron casi ininterrumpidamente, siendo 1983, y en menor medida 1988, los años atípicos de la tendencia ascendente. En ambos la producción bananera de algunos de los principales países exportadores se vio severamente afectada por fenómenos naturales.

Entre los aspectos más sobresalientes del lapso cabe señalar el considerable auge de las exportaciones en los últimos años de éste, toda vez que de 1988 a 1991 crecieron a una tasa de 9% anual; ello fue producto del fuerte crecimiento de los envíos de América Latina, particularmente los de Ecuador, Costa Rica y Colombia, aunque también contribuyeron las mayores ventas del Caribe (véase el cuadro 1).

La estructura global del comercio internacional, desde el punto de vista de la oferta y la demanda, se mantuvo prácticamente igual durante el decenio pasado; es decir, tanto en 1980 como en 1991 los países en desarrollo aportaron, respectivamente, 93.7 y 95.7 por ciento de las exportaciones mundiales, mientras que los industrializados absorbieron casi 90% del volumen de las importaciones en ambos años (véanse los cuadros 1 y 2).

Del bloque de oferentes, la UPEB es la principal abastecedora del mundo, con casi la mitad de la producción exportable en 1991. En orden de importancia le siguen Ecuador —principal exportador individual— con 26%, Filipinas, con 9.4%, y el Caribe, con 6.1 por ciento.

Por el volumen de sus exportaciones, Costa Rica, Colombia, Honduras y Panamá son los países más importantes de la UPEB, ya que en ese año contribuyeron con más de 90% de los envíos externos de la Unión. No obstante, en el período 1980-1991, la evolución de las exportaciones de estas naciones siguió rumbos distintos.

Las exportaciones de Costa Rica, luego de registrar algunos altibajos durante el primer quinquenio, en 1986-1991 comenzaron a crecer aceleradamente hasta alcanzar una tasa media anual de 13.8%.

Este hecho, junto con los grandes volúmenes producidos, permitió al país aumentar de forma significativa su aportación tanto al mercado mundial (de 12.9% en 1980 a 16.5% en 1991) como en el ámbito de la Unión (de 25.9 a 33.8 por ciento). Desde una perspectiva global, lo anterior significa que, mientras en 1980 Costa Rica ocupaba el tercer lugar como exportador mundial, luego de Ecuador y las Filipinas, en el curso del decenio desplazó a este último país para convertirse en el segundo exportador del mundo y el principal en la UPEB.

Un caso similar lo constituyó Colombia, cuyas ventas externas de la fruta experimentaron un crecimiento sostenido desde mediados de los ochenta, época en que comenzó a superar el volumen de envíos filipinos para ubicarse como el tercer exportador mundial.

Las exportaciones hondureñas y panameñas, en cambio, mostraron un comportamiento errático. El resultado, en el primer caso, fue el estancamiento de los envíos, ya que en 1991 su volumen fue ligeramente inferior al de 1980, lo cual provocó que Honduras disminuyera su participación en la oferta mundial y en la UPEB. Con todo, en 1991 esta nación ocupó el quinto lugar como exportadora mundial de la fruta. Panamá, por su parte, logró conservar su participación en ambos agregados.

El rezago relativo de estas dos naciones obedeció, en parte, a los efectos de vendavales, tormentas tropicales e inundaciones que las asolaron en 1983 y 1988; en el caso de Honduras, a tales fenómenos se agregaron los problemas que, en los últimos años, se han suscitado entre los trabajadores y la transnacional Tela Railroad, filial de la Chiquita Brands.

Ecuador, país que no pertenece a la UPEB, merece un análisis especial. A mediados de los ochenta, luego de experimentar una tendencia contraccionista en sus exportaciones bananeras, comenzó a fortalecer su primacía mundial como oferente de la fruta. Ante la inestabilidad del mercado internacional del petróleo —principal producto de exportación ecuatoriano— se dio un gran impulso a la producción bananera mediante la introducción de mejoras en las técnicas de cultivo y —sobre todo— la ampliación de la superficie cultivable. Como resultado de esta estrategia, el volumen de exportación alcanzado en 1990 superó el que el Gobierno había estable-

6. "Two Banana Empires, Latin and Caribbean, Battle over Europe", *Wall Street Journal*, 15 de enero de 1993.

7. Datos de la UPEB citados en "El banano se doblega más", *Este País*, año VII, núm. 37, Panamá, 1992.

8. Aplicado desde 1974 por Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá.

C U A D R O 2

EXPORTACIONES MUNDIALES DE BANANO (MILES DE TONELADAS)

Región o país	1980	1983	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991 ¹	PARTICIPACIÓN		TMC
										1980	1991	1980-1991
<i>Paises en desarrollo</i>	6 470.6	5 855.0	6 701.6	7 073.1	7 531.1	7 438.6	8 017.1	8 822.6	9 768.2	93.7	95.7	3.8
UPEB	3 427.0	3 391.5	3 545.0	3 538.3	4 253.3	3 863.1	4 352.0	4 625.6	4 982.2	49.6	48.8	3.5
Colombia	691.6	805.0	775.3	857.0	912.5	921.7	937.1	1 067.5	1 269.7	10.0	12.4	5.7
Costa Rica	887.7	948.0	803.6	882.3	1 060.4	1 026.7	1 406.5	1 544.4	1 684.5	12.9	16.5	6.0
Guatemala	352.0	266.8	318.6	331.2	472.8	309.0	349.3	361.2	337.0	5.1	3.3	-0.4
Honduras	866.5	638.7	868.4	800.0	1 051.9	871.0	902.8	830.4	850.0	12.6	8.3	-0.2
Nicaragua	110.0	76.0	90.0	78.4	72.3	61.0	70.0	72.0	111.0	1.6	1.1	0.1
Panamá	504.2	650.0	685.0	585.9	679.7	669.8	681.8	738.0	704.0	7.3	6.9	3.1
República Dominicana	9.6	4.0	1.1	0.5	0.7	0.9	1.5	9.1	16.0	0.1	0.2	4.8
Venezuela	5.4	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	10.0	0.1	0.1	5.8
Caribe	230.8	408.8	438.8	537.0	523.5	614.1	579.6	629.9	622.0	3.3	6.1	9.4
Islas de Barlovento	67.8	122.3	164.2	211.0	192.6	270.5	250.2	277.5	248.7	1.0	2.4	12.5
Dominica	7.6	27.4	33.9	52.8	63.7	71.5	50.3	56.6	55.1	0.1	0.5	19.7
Granada	11.8	8.8	7.8	7.9	9.1	9.1	8.6	7.5	8.0	0.2	0.1	-3.5
Santa Lucía	33.4	55.2	81.8	112.0	84.5	128.1	125.6	133.8	100.6	0.5	1.0	10.5
San Vicente y las Granadinas	15.0	30.9	40.7	38.3	35.3	61.8	65.7	79.6	85.0	0.2	0.8	17.1
Otros	163.0	286.5	274.6	326.0	330.9	343.6	329.4	352.4	373.3	2.4	3.7	7.8
Guadalupe	56.9	102.7	102.4	117.4	120.6	130.5	93.8	74.7	107.3	0.8	1.1	5.9
Jamaica	33.1	23.7	12.9	20.7	34.2	28.1	42.6	62.7	65.0	0.5	0.6	6.3
Martinica	73.0	160.1	159.3	187.9	176.1	185.0	193.0	215.0	201.0	1.1	2.0	9.6
Ecuador	1 318.2	800.1	1 207.9	1 365.9	1 381.2	1 534.8	1 648.9	2 160.0	2 650.0	19.1	26.0	6.6
Filipinas	922.7	643.4	789.3	855.7	775.0	866.8	851.0	839.0	955.4	13.4	9.4	0.3
China	102.0	106.0	108.0	95.0	120.0	100.0	80.0	60.0	60.0	1.5	0.6	-4.7
Costa de Marfil	121.0	73.2	97.0	85.1	83.1	82.0	92.8	94.2	116.2	1.8	1.1	-0.4
Resto de países en desarrollo	348.9	432.0	515.6	596.1	395.0	377.8	412.8	413.9	382.4	5.1	3.7	0.8
<i>Paises desarrollados</i>	433.7	437.1	435.0	441.7	443.5	443.4	437.5	439.0	441.0	6.3	4.3	0.2
España (Islas Canarias)	405.4	401.6	400.0	400.0	400.0	400.0	400.0	400.0	400.0	5.9	3.9	-0.1
Portugal (Madeira)	28.3	32.5	32.0	38.7	40.5	37.4	37.3	38.0	40.0	0.4	0.4	3.2
Israel	—	3.0	3.0	3.0	3.0	6.0	0.2	1.0	1.0	—	—	—
<i>Total mundial</i>	<i>6 904.3</i>	<i>6 292.1</i>	<i>7 136.6</i>	<i>7 514.8</i>	<i>7 974.6</i>	<i>7 882.0</i>	<i>8 454.6</i>	<i>9 261.6</i>	<i>10 209.2</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>3.6</i>

1. Datos preliminares.

Fuente: FAO, Grupo Intergubernamental sobre el Banano, *Estadísticas sobre el Banano*, varios números.

cido como meta para 1993 (2.16 y 2 millones de toneladas, respectivamente).

Los rasgos más sobresalientes de la evolución que han seguido las exportaciones del Caribe son el aumento de su participación en el mercado internacional (de 3.3 a 6.1 por ciento) y su alto ritmo de crecimiento anual (9.4% de 1980 a 1991). A este resultado contribuyó, fundamentalmente, el desempeño favorable de los envíos de Martinica y de las Islas de Barlovento; de estas últimas destaca el ascenso casi ininterrumpido de los envíos de San Vicente y las Granadinas.

Durante el período en estudio, las Islas de Barlovento aumentaron de 29 a 40 por

ciento su participación en las exportaciones caribeñas de banano; en cambio, cayó la de Guadalupe y Jamaica. Este último país constituye un caso particularmente importante, dado el notable deterioro que en el largo plazo han experimentado sus exportaciones bananeras.

A principios de siglo, Jamaica era uno de los productores más importantes del mundo y el principal abastecedor de Europa. Sin embargo, a partir de la segunda guerra mundial comenzó a perder esta posición, al suspenderse los embarques a ese continente, en particular al Reino Unido. Al terminar el conflicto la producción se recuperó, pero la de Ecuador la había superado para entonces. En los setenta y

principios de los ochenta las exportaciones bananeras de Jamaica sufrieron una caída espectacular: de 200 000 toneladas en 1966 a 107 000 en 1973 y cerca de 12 000 en 1984.⁹ A partir de 1985 comenzó a recuperarse, pero en 1988 decayó nuevamente debido a que los huracanes Gilberto y Joan arrasaron los cultivos.

Desde 1989 Jamaica ha intentado reactivar su industria bananera mediante fincas modernas con alta tecnología. En 1991 exportó 65 000 ton, volumen que representa casi la mitad del que el Gobierno espera enviar en 1994 (120 000 ton) a su mercado garantizado del Reino Unido.

9. Véase Juan Rocha, *op. cit.*, p. 866

Esta ambiciosa meta contrasta con los pronósticos calculados para las Islas de Barlovento, Guadalupe y Martinica, de las cuales se espera, en conjunto, una disponibilidad de exportación de 610 000 ton para 1994. No obstante, en 1991 ese conjunto de países casi cumplió con dicha meta, al exportar 557 000 ton, lo cual hace suponer que en los próximos años la CE podría aumentar las restricciones cuantitativas a las importaciones provenientes de la zona del dólar, con el fin de dar cabida en su mercado a las crecientes exportaciones del Caribe.

En el transcurso del decenio de los ochenta, Filipinas perdió su notable posición como exportador mundial de banano. Después de ocupar el segundo lugar en 1980, a fines de ese decenio le correspondió el cuarto sitio mundial. Sus envíos mostraron, empero, un comportamiento errático con tendencia al estancamiento, ya que de 1980 a 1991 se incrementaron tan sólo 3.5%. Esto se reflejó en un descenso significativo de la participación de las exportaciones filipinas en el mercado mundial, las cuales pasaron de 13.4% en 1980 a 9.4% en 1991.

Esta desfavorable situación se debió, entre otros aspectos, a la sequía prolongada que en 1983 afectó severamente los cultivos, a las restricciones voluntarias de

exportaciones que Filipinas acordó con los importadores de Japón y los cambios de preferencia en el gusto de los consumidores de ese país.

Como es tradicional, los países desarrollados representan el mercado más importante del banano. Tanto en 1980 como en 1991 absorbieron 89.4% de las importaciones mundiales. Los principales centros de consumo son la CE, Estados Unidos y Japón, que en 1991 dieron cuenta en conjunto de 77% de las compras mundiales de la fruta (véase el cuadro 3).

Empero, a fines del decenio pasado la estructura global de las importaciones tuvo un cambio notable: a partir de 1988 la CE volvió a ser el mercado más importante al desplazar a Estados Unidos; desde entonces, el bloque europeo absorbe en promedio 38% de las importaciones mundiales. Este resultado no obedeció, sin embargo, a una desaceleración de largo plazo de las compras estadounidenses, pues éstas registraron, en general, una evolución relativamente favorable al crecer, de 1980 a 1991, a una tasa media anual de 2.8% (muy cercana a la de las importaciones mundiales). La primacía europea responde, fundamentalmente, a la notable expansión de la demanda bananera de Alemania, el país consumidor más importante del mercado comunitario. En

1988-1991 sus compras crecieron a una tasa promedio anual de 18.9%. A ello contribuyó, sobre todo, el incremento de la demanda derivado de la reunificación alemana. En 1991 esta nación importó 1.33 millones de toneladas de banano equivalentes a 37.4% de las compras comunitarias de la fruta y a 14.2% de las mundiales.

Aun cuando Japón continúa siendo el tercer mercado individual más importante del mundo, en el transcurso de los ochenta sus importaciones de banano se estancaron. Por ello, y frente al dinamismo de las compras europeas y estadounidenses, este país disminuyó su participación relativa en el mercado mundial, de 10.7% en 1980 a 8.4% en 1991.

Los principales abastecedores de Estados Unidos son Ecuador y la UPEB, particularmente Costa Rica, Colombia, Honduras y Guatemala; en 1991 a estos países correspondió un suministro de 35, 20.9, 13.9, 13 y 9.3 por ciento del total de las importaciones de este mercado.

Los abastecedores del mercado alemán son los países miembros de la UPEB, que en su conjunto aportaron 73.6% de la fruta comercializada; destaca la participación de Costa Rica (25.2%) Panamá (22.4%) y Colombia (18.4%). Asimismo, a Ecuador correspondió 26.2 por ciento.

C U A D R O 3

IMPORTACIONES MUNDIALES DE BANANO (MILES DE TONELADAS)

Región o país	1980	1983	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991 ¹	PARTICIPACION		TMC
										1980	1991	1980-1991
<i>Países desarrollados</i>	6 061.3	5 683.5	6 611.6	6 841.6	7 049.6	7 188.6	7 618.7	8 126.4	8 505.8	89.4	89.4	3.1
CEE	2 360.6	2 178.6	2 335.5	2 467.0	2 582.3	2 780.7	3 016.0	3 378.4	3 622.6	34.8	38.1	4.0
España	405.4	399.9	363.0	356.5	360.0	360.0	382.0	382.0	382.0	6.0	4.0	-0.5
Francia	446.0	440.9	425.7	453.6	445.2	454.8	455.0	458.7	454.3	6.6	4.8	0.2
Holanda	107.2	90.7	104.1	109.7	119.1	126.5	125.8	123.0	140.0	1.6	1.5	2.5
Italia	300.7	304.8	307.2	339.2	362.8	380.5	400.0	430.0	452.0	4.4	4.7	3.8
Reino Unido	328.4	307.2	323.6	343.0	359.4	388.0	433.6	469.9	489.3	4.8	5.1	3.7
RFA	610.3	491.9	649.4	677.0	717.7	807.0	901.0	1 171.0	1 355.2	9.0	14.2	7.5
Resto de la CEE	162.6	143.2	162.5	188.0	218.1	263.9	318.6	343.8	349.8	2.4	3.7	7.2
Otros países europeos	356.4	272.9	333.8	370.0	414.4	462.0	518.8	593.7	626.9	5.3	6.6	5.3
Canadá	245.8	250.0	285.0	300.6	324.4	229.7	322.4	340.8	345.0	3.6	3.6	3.1
Estados Unidos	2 147.1	2 257.7	2 772.0	2 815.7	2 780.5	2 750.0	2 760.0	2 850.0	2 900.0	31.7	30.5	2.8
Japón	726.1	575.9	680.0	764.6	774.8	760.4	773.7	757.5	803.3	10.7	8.4	0.9
Nueva Zelandia	36.5	31.6	53.9	37.5	53.9	46.5	50.6	49.4	53.0	0.5	0.6	3.4
Europa del este y la URSS	188.8	116.8	151.4	86.2	119.3	159.3	177.2	156.6	155.0	2.8	1.6	-1.8
<i>Países en desarrollo</i>	720.4	446.3	423.0	438.4	571.9	592.5	609.7	668.3	1 013.0	10.6	10.6	3.1
<i>Total mundial</i>	6 781.7	6 129.8	7 034.6	7 280.0	7 621.5	7 781.1	8 228.4	8 794.7	9 518.8	100.0	100.0	3.1

1. Datos preliminares. Fuente: FAO, Grupo Intergubernamental sobre el Banano, *Estadísticas sobre el Banano*, varios números.

Evolución global de los precios

a diferencia de lo que ocurre con las cotizaciones de otras frutas tropicales, la del banano se caracteriza por su relativa estabilidad en el curso del año. En última instancia, las perturbaciones coyunturales corresponden a la evolución normal de los precios y la mayoría de las veces obedecen a los cambios normales de la demanda, generados por las preferencias del consumidor. Este atributo se explica por diversos factores, relacionados con la naturaleza de la producción y oferta del banano, tales como la virtual ausencia de estacionalidad (la cosecha se lleva a cabo a lo largo de todo el año; por ende, la oferta es permanente) y la relativa capacidad de respuesta de las exportaciones ante las dificultades coyunturales de suministro ocasionadas, por ejemplo, por desastres naturales; en otras palabras, la escasez de suministros provenientes de un país o grupo de países puede compensarse en breve lapso con el de otros países o regiones. Existe, además, otro factor independiente que influye en la estabilidad de corto plazo del precio: la competencia de las frutas de verano.

Sin embargo, la musácea no es un producto homogéneo en el mercado internacional, ya que, como se mencionó, existen notables diferencias de calidad y sobre todo de precios entre los bananos producidos en distintas regiones. Para fines analíticos, empero, se han considerado dos precios FDR¹⁰ indicativos: el precio nominal en dólares por tonelada cotizado en los principales puertos de Estados Unidos y el del puerto alemán de Hamburgo. Con base en lo anterior, podría decirse que de 1980 a 1991 las cotizaciones internacionales experimentaron un relativo fortalecimiento (véase el cuadro 4).

Lo anterior, empero, no significa que los precios hayan crecido de manera sostenida, toda vez que en el transcurso de este período hubo importantes cambios en su evolución. Luego de un ligero ascenso en 1981, las cotizaciones internacionales de banano cayeron en 1982. Esto se dio en el contexto de un derrumbe generalizado de los precios de muchos productos básicos, a raíz del estancamiento del comercio mundial. En 1983 los índices de precios de la fruta registraron un moderado repunte. En cambio, en 1984 sufrieron una

nueva caída debido a la sobreoferta en los principales mercados.

A partir de 1985 y hasta 1988 ambos precios siguieron rumbos distintos. El índice correspondiente al mercado alemán experimentó, hasta 1987, un repunte espectacular, merced al vertiginoso ritmo de crecimiento de la demanda de ese mercado y de la CE en conjunto. En cambio, el indicador estadounidense dio cuenta de una relativa estabilidad, cuyas fluctuaciones de precios giraron en torno a los registrados a principios del decenio.

El último trienio de los ochenta constituyó una de las mejores épocas de la historia reciente del banano, ya que en ese período los precios internacionales ascendieron ininterrumpidamente hasta alcanzar un nivel sin precedente. A ese resultado contribuyó nuevamente la boyante demanda del mercado alemán y, en menor medida, la estadounidense.

Finalmente, en 1991 el índice germano tuvo una drástica caída, mientras que el de Estados Unidos continuó al alza. Este resultado, empero, no refleja en realidad una tendencia a la disparidad entre ambas cotizaciones, sino más bien un ajuste relativo de los precios nominales.

El sistema europeo de cuotas

actualmente, los países miembros de la CE aplican un arancel externo común de 20% *ad valorem* para las importaciones procedentes de terceros países (principalmente del área del dólar) y no miembros del Grupo ACP.¹¹ Además España, Portugal, Grecia, Francia, Italia y el Reino Unido aplican restricciones cuantitativas a las importaciones del área del dólar, con el propósito de proteger la producción bananera comunitaria (Islas Canarias, Madeira, Creta, Guadalupe y Martinica) y garantizar el tratamiento preferencial a los abastecedores ACP.

En el marco de estas políticas cabe señalar, además, que en la Ronda de Uruguay del GATT la CE excluyó al banano de sus ofertas de concesiones arancelarias.

Empero, después de tres años de análisis de la evolución del comercio mundial de

C U A D R O 4

PRECIOS E ÍNDICES DE PRECIOS DEL BANANO DE EXPORTACIÓN (DÓLARES POR TONELADA, 1980=100)

Año	Precio	Índice	Precio	Índice
1980	370.7	100.0	415.8	100.0
1981	401.3	108.6	421.7	101.4
1982	374.7	101.1	409.6	98.5
1983	440.9	118.9	449.7	108.2
1984	369.5	99.7	418.2	100.5
1985	387.8	104.6	412.2	99.1
1986	357.5	96.4	486.8	117.1
1987	376.8	101.6	584.7	140.6
1988	373.1	100.6	541.5	130.2
1989	492.2	132.7	604.1	145.3
1990	533.6	143.9	650.5	156.5
1991	564.6	152.3	551.2	132.6

Fuente: De 1980 a 1990: OEA, *International Commodity Quarterly Price Bulletin*, Washington, diciembre de 1991. 1991: UNCTAD, *Commodity Yearbook 1992*, Nueva York, 1992.

la fruta, y ante el fuerte compromiso europeo con las exportaciones del Caribe, el 17 de diciembre la euroburocracia adoptó un régimen unificado para las importaciones de este producto que comenzará a regir el 1 de julio de este año.

La CE es el mercado más importante del mundo y el de más rápido crecimiento. De 1988 a 1991 adquirió, en promedio, 3.2 millones de toneladas de banano y sus importaciones crecieron en 9.2%, cifra mucho mayor que la de Estados Unidos y Japón. La información oficial da cuenta, además, de que a principios de los noventa cerca de 58% del consumo de la Comunidad se cubrió principalmente con la oferta exportable de América Latina en el mercado libre, mientras que el restante 42% se atendió con la producción interna y de los abastecedores del grupo ACP.

Por lo que respecta a las naciones latinoamericanas productoras de banano, el régimen unificado traerá serias consecuencias, ya que su aplicación reducirá en más de un millón de toneladas los envíos al mercado europeo. Ello representará, a su vez, una caída de 30% de las exportaciones latinoamericanas de la fruta en 1993 y una pérdida de 170 000 empleos.¹²

12. Véase el "Recuento latinoamericano" de *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 7, julio de 1992, pp. 644-645.

10. FDR (libre sobre vagón).

11. Alemania es el único país que está autorizada a no imponer dicho arancel.

Por otra parte, las cuotas restrictivas han comenzado a representar un motivo de preocupación adicional para las empresas transnacionales bananeras. Recientemente, la corporación Chiquita Brands informó que en los primeros nueve meses de 1992 registró pérdidas por 90.6 millones de dólares, cuando en 1991 obtuvo ganancias de 119.2 millones. Lo anterior obedeció a la caída de los precios internacionales en ese año, a ventas menores a las esperadas en el exbloque socialista y a las enfermedades y plagas del banano.¹³ Poco tiempo después, el Vicepresidente para América Central de esa compañía indicó que si Europa restringe las importaciones de la fruta, la Chiquita Brands reducirá, en Honduras, 20% de su producción y dejará sin empleo a por lo menos 2 000 trabajadores.

Por su parte, los productores caribeños consideran que sus principales preocupaciones (acceso y precio) han sido satisfechas por la iniciativa europea. Sin embargo, algunas asociaciones de productores opinan que el futuro del banano caribeño aún está amenazado mientras su producción no alcance la competitividad y la calidad suficientes para mantenerse en el mercado europeo. El régimen unificado les permitirá aumentar considerablemente sus exportaciones hasta llegar a un ambicioso monto de 1.5 millones de toneladas, requerido para cubrir la parte proporcional de la demanda europea que América Latina dejará de abastecer en los próximos años. El esfuerzo y el desafío son mayores si se considera que en 1991 las ventas externas bananeras del Caribe fueron tan sólo de 622 000 toneladas.

Las medidas restrictivas adoptadas por el mercado comunitario han provocado, además de una gran preocupación y expectativa, una larga y ríspida controversia entre América Latina y la CE. Mientras que para los gobiernos de la primera tales medidas amenazan la democracia y la estabilidad económica y social de sus países, para la segunda, el régimen de cuotas es necesario para mantener el empleo tanto en los países comunitarios productores de banano como en los ACP. Asimismo, argumenta que las cuotas constituyen una estrategia de protección ya que "las grandes firmas transnacionales quieren la totalidad del mercado europeo, y

con ese fin tratan de saturarlo con la producción de la fruta en expansión de los países centroamericanos".¹⁴

Desde el anuncio de la iniciativa europea, tanto la UPEB como los ministros de Economía de los países centroamericanos y Ecuador han realizado un intenso cabildeo en Bruselas para, si no conjurar la amenaza, por lo menos lograr que la CE opte sólo por un régimen arancelario para las importaciones de banano. Incluso, recientemente la querrela latinoamericana llegó al seno del GATT, el cual decidió constituir una comisión de arbitraje sobre la cuestión bananera, integrado por representantes de los países en conflicto. Sin embargo, salvo Alemania y en menor medida Bélgica y Luxemburgo, las naciones europeas tienen una postura inflexible, la cual refleja que el régimen común será, en breve, una realidad. En ese sentido, el 12 de febrero los ministros de Agricultura de la CE lo aprobaron en Bruselas.

Conclusiones

a diferencia del pasado reciente, el mercado internacional del banano se acerca a un futuro incierto y pleno de tensiones, por lo menos en el corto plazo; por ende, es vasto y complejo el análisis de los escenarios previsible en los que desarrollará el comercio internacional de la fruta.

Desde una perspectiva global, el régimen común adoptado por la euroburocracia podría conducir a un serio desequilibrio del mercado bananero, originado por la sobreoferta latinoamericana y una severa caída de los precios internacionales. Como lo demuestra la evolución reciente, éstos se han mantenido por la relativa armonía de la oferta y la demanda mundiales.

En otro lado del escenario podría identificarse un nuevo motivo para la exacerbación de los desacuerdos entre Estados Unidos y la CE. Si bien las autoridades del país americano aún no se han pronunciado respecto a las medidas restrictivas europeas, es de preverse que lo harán cuando éstas entren en vigor, toda vez que el régimen comunitario condicionará la expansión de las grandes empresas

bananeras estadounidenses. En ese sentido, no sería exagerado antever una agudización de las discrepancias comerciales de corte proteccionista que, incluso, obstaculizan el cierre exitoso de la Ronda de Uruguay del GATT.

Una arista más nítida del escenario la constituye, empero, la problemática que desde ahora están enfrentando los países latinoamericanos productores de banano. Para éstos, el régimen de cuotas significa un duro golpe para sus economías, diezmadas ya de por sí durante la llamada "década perdida".

Pero quizá lo que más preocupa es que el golpe no proviene de las circunstancias y los movimientos del mercado, sino de una decisión unilateral y por demás contradictoria en relación con los grandes paradigmas en boga. En ese sentido, los países desarrollados —en este caso los europeos—, lejos de ser consecuentes con los principios de libre comercio, están reflejando una gran vocación proteccionista.

Como telón de fondo, el mercado internacional del banano podría constituirse, en breve, en un espacio económico fuertemente protegido que desaliente la competitividad de la producción bananera exportable. Ante estas perspectivas, poco promisorias, es necesario que los países afectados promuevan la liberación gradual del comercio mundial del banano, sin desatender el gran desafío que representa mantener la competitividad. Asimismo, es preciso preservar el equilibrio dinámico entre la oferta y la demanda, aspecto que ha permitido el fortalecimiento relativo de los precios internacionales y el desarrollo del mercado internacional de la fruta.

Como una reflexión final cabría señalar la conveniencia de que los productores ganen influencia en las decisiones que afectan el mercado. En ese sentido, resulta necesario establecer un convenio internacional sobre banano, que garantice la defensa de los intereses tanto de los productores como de los consumidores. En este pacto sería imprescindible la participación gubernamental a fin de asegurar que los productores nacionales reciban un reparto cada vez más justo y equitativo de los ingresos y beneficios generados por las industrias bananeras. Ésta es, quizá, la mayor necesidad.

14. Declaraciones del Comité Económico Agrícola Bananero (CEDE) de Europa, reproducidas en *El Universal*, México, 25 de mayo de 1992.

13. "Two Banana Empires...", *op. cit.*