Las últimas escaramuzas de la guerra del banano

< Por Pablo Cardoso >

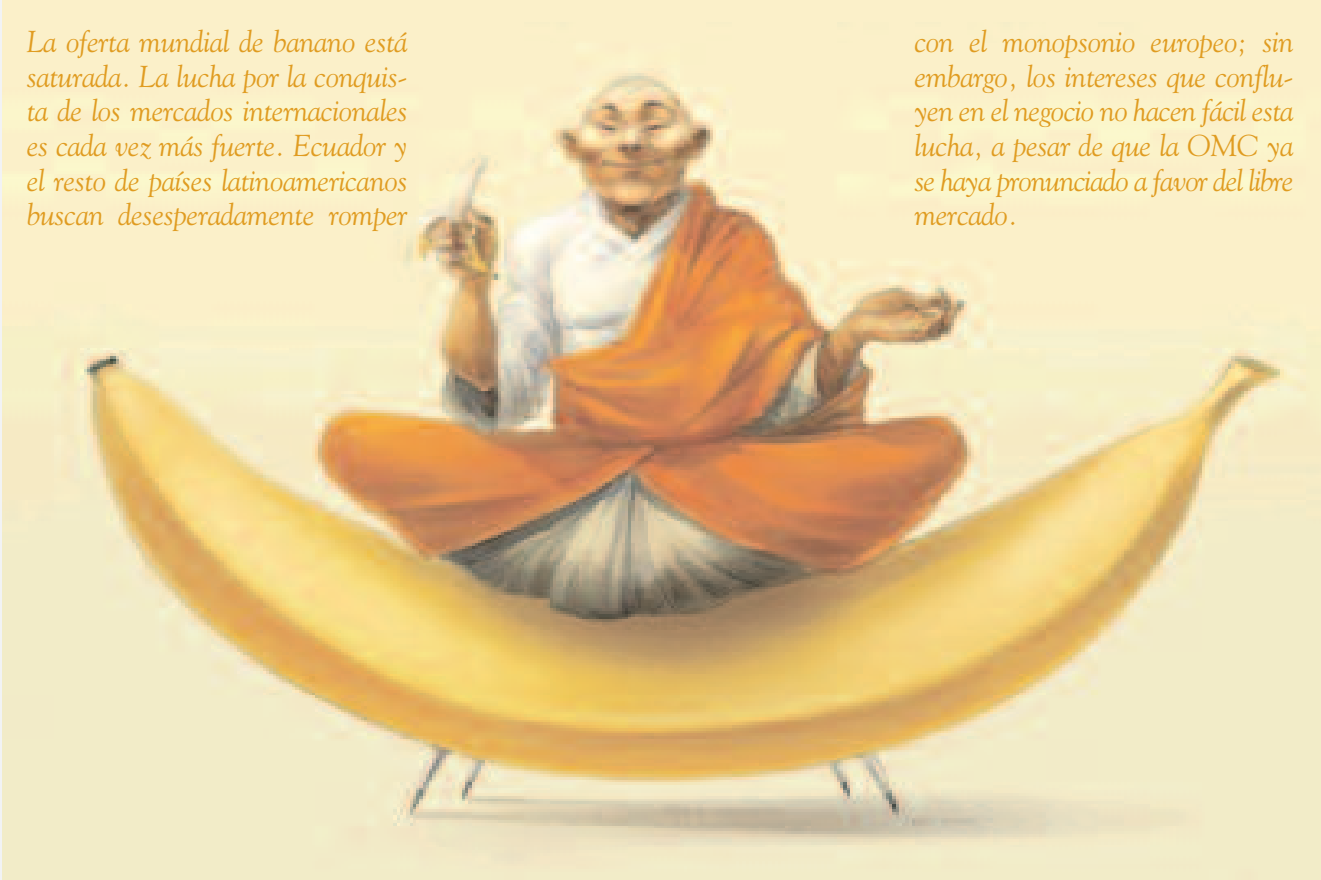
La exportación mundial de banano está creciendo a una tasa de 2,2% anual, por lo que en 2005 alcanzaría un volumen de 13,7 millones de toneladas. Como había anticipado la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), la oferta mundial de banano ha crecido más rápidamente que la demanda, lo que afecta la tendencia de precios.

Tres de cada diez bananos consumidos en el mundo se cultivan en Ecuador, primer exportador mundial de la fruta desde 1952, y segundo mayor productor tras de Brasil. El país también es el primer proveedor a la Unión Europea (UE) y el segundo a EEUU. El banano ecuatoriano puede encontrarse en los mercados internacionales bajo las marcas más prestigiosas del sector agroalimentario mundial: Bonita, Dole, Chiquita, Favorita, Del Monte, Goldfinger, entre otras.

Pero en 2005 las exportaciones de banano no crecieron, por segundo año consecutivo. El pequeño incremento en el volumen exportado no pudo compensar la caída de precios causada por la sobreoferta mundial. En 2004 el valor exportado alcanzó los $ 1.097 millones y en 2005 se espera cerrar el año con exportaciones cercanas a los $ 1.051 millones. La cifra récord lograda en 2003, de $1.099 millones, no ha podido superarse debido a las condiciones prevalecientes en los mercados internacionales y a los permanentes desacuerdos entre productores y exportadores en torno al precio de sustentación de la fruta.

Las perspectivas para 2006 se verán influidas por la nueva situación comercial con la UE en torno al nivel del arancel único que rige desde enero de 2006. Las negociaciones del TLC no representan mayor inconveniente para las exportaciones dirigidas a EEUU, salvo por lo que finalmente se llegue a acordar sobre normas fitosanitarias. Durante 2006 seguirá vigente el Atp-

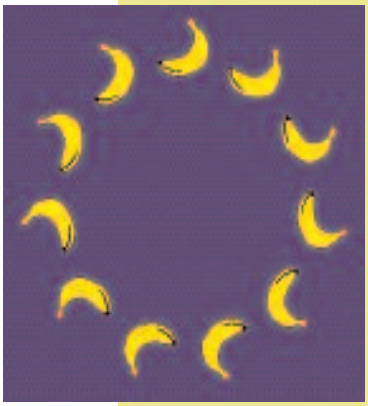
La oferta mundial de banano está saturada. La lucha por la conquista de los mercados internacionales es cada vez más fuerte. Ecuador y el resto de países latinoamericanos buscan desesperadamente romper con el monopsonio europeo; sin embargo, los intereses que confluyen en el negocio no hacen fácil esta lucha, a pesar de que la OMC ya se haya pronunciado a favor del libre mercado.



dea, estatuto de preferencias arancelarias que ha permitido un desempeño aceptable en el mercado norteamericano.

Un negocio manejado por grandes transnacionales

El del banano es el típico caso de los productos "postres", de alta pero fluctuante demanda en países desarrollados. El negocio bananero fue captado desde la década de 1930 por las empresas transnacionales, que pasaron a controlar el comercio y la producción de esta fruta y, en ciertos países, especialmente en Centroamérica, a controlar los propios gobiernos.



Las compañías norteamericanas Chiquita y Dole comercializan la mitad del banano a nivel mundial; Del Monte, de capital árabe pero con sede en EEUU, controla 15%; la Exportadora Bananera Noboa, alrededor de 10%; y la irlandesa Fiffes, otro 8%. La lucha comercial es agresiva y las condiciones oligopsónicas del mercado permiten influir de manera determinante en los países productores en los que operan estas empresas. La injerencia de varias de ellas sobre ciertos gobiernos latinoamericanos busca mejores condiciones fiscales, crediticias, laborales y ambientales (*Recuadro 2*).

Los mercados mundiales se encuentran repartidos. En EEUU está dividido y saturado entre Chiquita y Dole. La UE, en cambio, mantiene un especial régimen proteccionista (*Recuadro 1*) que da preferencia a sus ex colonias agrupadas en el conjunto de países llamados "ACP" (Asia, Caribe y Pacífico). En este mercado los principales comercializadores son Chiquita, Noboa y Fiffes, que se benefician de la mayoría de licencias concedidas por las autoridades de la UE en Bruselas. La pugna por la apertura del mercado europeo ha enfrentado a las transnacionales: Dole y del Monte apoyan la eliminación del sistema de licencias, mientras que Chiquita, Noboa y Fiffes quieren mantener el *statu quo*.

Recuadro 1

La UE y la cuestión bananera

Los problemas de la comercialización del banano latinoamericano en la Unión Europea comenzaron en 1993, cuando el Consejo de Ministros de la UE estableció que: "Los 69 países en vías de desarrollo, que firmaron el convenio de Lomé (países ACP), podrán vender en la Comunidad unas 850.000 toneladas exentas de aranceles. Todos los suministros que excedan este contingente pagarán un arancel de 100 ECU* por tonelada; los plátanos producidos en la UE (unas 850.000 toneladas al año) serán comercializados libremente en todo el ámbito de la UE; bananos de otros países, en su mayoría los llamados 'bananos del dólar' o 'bananos latinoamericanos', pueden ser importados hasta una cantidad máxima de 2 millones de toneladas con un arancel de 100 ECU por tonelada. Las cantidades que superen este contingente serán gravadas con una tasa especial de 850 ECU por tonelada, es decir, 1,70 marcos por kilo".

Con estas cuotas y preferencias, la UE benefició a sus países miembros y a sus ex colonias. Más que contra los países latinoamericanos, la medida perjudica a las transnacionales norteamericanas que operan en esos territorios y que son dueñas de plantaciones en las que se emplean cuestionables métodos laborales y ambientales.

Esta "guerra comercial" entre transnacionales bananeras afectó a los productores latinoamericanos. Ecuador a la cabeza, y Guatemala, México, Honduras y EEUU auspiciados por las transnacionales norteamericanas, iniciaron en 1996 un panel de arbitraje en la OMC para apelar la decisión europea. Los demandantes invocaron la normativa del GATT de la Ronda Uruguay de 1994 que preveía que los productos tropicales de las naciones menos favorecidas no debían ser gravados cuando se los enviaba al Primer Mundo.

Hasta diciembre de 2005, la UE estuvo castigando al banano latinoamericano con un arancel de 75 euros por tonelada, dentro de una cuota de 2,2 millones de toneladas, y de 680 euros por tonelada para las importaciones fuera de cuota.

En 2004 comenzaron las negociaciones entre la UE y los países latinoamericanos para establecer el arancel con el que entrará el producto a partir del 1 de enero de 2006, fecha a partir de la cual la OMC dictaminó la abolición del sistema de cuotas. Tras tres propuestas de la UE rechazadas por la OMC –230, 187 y 179 por tonelada– los europeos han ofrecido un arancel de 176 por tonelada, propuesta que fuera nuevamente rechazada. Este era inaceptable para los ecuatorianos, que buscan un arancel de 75 por tonelada, al que se debería llegar en un lapso máximo de 3 años. La reducción de arancel beneficiaría principalmente a Ecuador, más que a otros países latinoamericanos. La FAO ha pronosticado que para 2010, Ecuador y Filipinas serán los países que más se beneficien del incremento de la demanda mundial.

En la Ronda de la OMC en Hong Kong –del 15 al 18 de diciembre– persistió el desacuerdo. Ya no existe sistema de cuotas y licencias, pero los países del "área dólar" pagarán un arancel de 176 euros por tonelada de banano. La OMC designó al ministro noruego de comercio, **Johannes Store**, como el encargado de vigilar el impacto del arancel. Se espera que los países perjudicados inicien un tercer panel en el seno de la OMC para continuar su reclamo .

**ECU: European Unit Currency, canasta de monedas previa a la introducción del euro.*

En la mayoría de países –Ecuador es una excepción, las transnacionales han integrado verticalmente el proceso productivo (producción, transporte, maduración y comercialización de la fruta). Esta estructura les permite realizar grandes economías de escala. El rendimiento de la cadena del banano está concentrado principalmente en sus últimos eslabones. En el caso ecuatoriano, el pago por caja al productor está oficialmente fijado en $ 3, mientras el precio de esa misma caja en el puerto europeo es de $ 17 (incluido el transporte y el costo de la licencia) y en un supermercado oscila alrededor de los $ 60 (incluido el costo de maduración en cuartos fríos).

La fuerte competencia de la industria bananera internacional ha llevado a exigir una producción intensiva, que conlleva el uso de gran cantidad de productos químicos (la producción de banano es la segunda en mayor uso de insecticidas y fungicidas, tras la de algodón). Además, la producción bananera es una de las de mayor incidencia de trabajo infantil. Más allá del alto ingreso de divisas que puede aportar la exportación bananera, es preciso entender la gran problemática social y ambiental que genera la economía del banano para los países productores.

En el Ecuador: muchas divisas, muchos problemas

El Ecuador posee condiciones extraordinarias para el desarrollo de la producción del banano, pero, a diferencia de otros países de Latinoamérica, el negocio bananero no está integrado verticalmente y productores y exportadores (nacionales e internacionales) conforman dos grupos antagónicos que no logran ponerse de acuerdo.

La Subsecretaría Regional del Litoral estima en alrededor de 6.200 el número de productores bananeros. La estructura de la oferta de banano está altamente concentrada. Productores de entre 1 y 20 hectáreas representan alrededor de 70% de todos los propietarios bananeros, pero producen menos de 16% de la fruta. En el otro extremo, 3% de los propietarios dispone de plantaciones de más de 100 hectáreas y producen 45% de la fruta.

La presencia de un gran número de oferentes y de pocos compradores define una situación de oligopsonio. Esta estructura inhabilita al productor a comercializar directamente su producto y lo pone en una clara posición de desventaja frente a los pocos exportadores. El poder de negociación que logra el exportador es tal que el Estado ecuatoriano ha fijado por ley el pago de un precio oficial que actualmente es de $ 3 por caja. En la práctica, el precio fijado casi nunca se respeta; en declaraciones para GESTIÓN, **Byron Paredes**, presidente de la Asociación de Productores de Banano (Aproban), sostuvo que "en el presente año ha habido semanas críticas en las que se ha pagado entre $ 1 y $ 1,80 por caja".

Los desacuerdos en el sector son cada vez más visibles. El cambio de régimen de importación de la UE ha exacerbado las controversias. Pese a que tradicionalmente la posición oficial del Ecuador ha sido buscar la desregulación total del mercado europeo, para aumentar los niveles de exportación, últimamente han aparecido sectores interesados en mantener el sistema de cuotas y licencias. La principal exportadora del país, Exportadora Bananera Noboa, pugna por mantener el actual sistema, pues es dueña de más de 14 millones de licencias anuales, es decir más de 10% del total de las licencias concedidas por la UE. Noboa alega que el incremento arancelario de $ 75 a $ 176 por TM (según la no aceptada última oferta europea) "bajo ningún concepto beneficiará al productor ecuatoriano", pues el aumento de los costos deberá ser internalizado por las empresas, y, por ende, deberán pagar un precio menor por caja de banano al productor.

Quienes defienden la permanencia del actual sistema acusan directamente a Dole y Del Monte de ser las promotoras de la búsqueda "apresurada" de cambio de sistema. Sostienen que estas transnacionales, productoras de banano en África, "quieren quitarle la supremacía al Ecuador como el principal exportador del mundo". Este argumento resulta poco creíble, ya que el cambio del régimen arancelario se

RECUADRO 2

BANANO, PODER Y POLÍTICA: LA VIEJA TRILOGÍA DE LAS 'BANANA REPUBLICS'

Banana republic es el burlón apelativo con el que en el Primer Mundo se conoce a los países latinoamericanos cuyas economías dependen de la exportación de banano. El premio Nobel de Literatura **Miguel Ángel Asturias** retrató magistralmente la vinculación entre el negocio bananero y el poder político. La historia de Guatemala, su país de origen, está marcada por las presiones políticas ejercidas por la transnacional bananera más grande del mundo. **Jacobo Arbenz**, elegido presidente de Guatemala en marzo de 1951, inició una reforma agraria que no pudo culminar al ser derrocado en 1954 por el coronel **Carlos Castillo Armas**. La reforma se paralizó y el nuevo gobierno prohibió los sindicatos y reprimió a los organizadores de huelgas. En Honduras, el gobierno del general **López Arellano** fue derrocado en 1975, acusado de recibir un soborno de $ 2,5 millones, a cambio de rebajar el impuesto a la exportación de banano. En Ecuador, el magnate bananero **Álvaro Noboa** se autofinancia su propio proyecto político con el objetivo de alcanzar la presidencia. Aunque ya ha sido derrotado en dos ocasiones (en segunda vuelta), está postulando nuevamente, con posibilidades de lograr su propósito. Su partido, el PRIAN, ya es la quinta fuerza política en el Congreso Nacional, con 9 diputados, y es parte de la maquinaria política que vela por sus intereses y que sustenta su campaña.

aplicará también a los países ACP, quienes se beneficiarán de un arancel cero tan solo en una cuota de 750 mil toneladas anuales, alrededor de 20% del total de importaciones de la UE. Y para el resto de sus exportaciones regirán las mismas condiciones.

Los gremios productores y otros exportadores menos beneficiados con el sistema de cuotas argumentan que es preferible eliminarlas, pues limitan el potencial exportador ecuatoriano. Su posición coincide en aceptar "un régimen arancelario que al arranque tenga una tarifa máxima de 120, con un período de transición no mayor a 2 años, hasta llegar 75 por tonelada métrica". Los productores ven en el mercado europeo la más importante y la mejor (dado que es el mercado que mejores precios paga) posibilidad de incrementar sus exportaciones. Saben que son mucho más competitivos que los países ACP, pues "en las islas Canarias sacar una caja de banano cuesta $ 14, en África el costo es $ 8, en Ecuador es de $ 3" sostiene Paredes. Dada la igualdad de condiciones arancelarias –fuera de la cuota fija sin arancel de los ACP– las posibilidades ecuatorianas de incrementar sus exportaciones al mercado europeo aumentarían.

La problemática del sector bananero es más compleja que las diferencias por el precio de sustentación entre productores y exportadores. En el ámbito laboral, los productores enfrentan graves acusaciones: en sus plantaciones las garantías laborales son casi inexistentes. Ecuador es el país con menor nivel de sindicalización de los trabajadores del banano en toda América Latina (alrededor de 1% en 2003), y ha recibido constantes observaciones por parte de organizaciones internacionales. La disuasión a los trabajadores para asociarse en sindicatos es alta. La legislación no ayuda; los despidos solo se castigan con una multa, mas no con la reinserción de los afectados a sus antiguas actividades. A esta desprotección se suma la incidencia del trabajo infantil y los problemas ambientales.

OMC DEJA POCO Y NADA A LOS POBRES

HONG KONG.- El texto final de la Sexta Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC), finalizada el 18 de diciembre en Hong Kong, pone plazo al desmantelamiento de los subsidios a las exportaciones agrícolas de las naciones ricas, pero obliga a los países pobres a abrir drásticamente sus mercados a las corporaciones transnacionales.

Activistas contrarios a la globalización corporativa y organizaciones no gubernamentales afirman que el acuerdo obstaculizará el desarrollo de los países pobres y amenazará a cientos de millones de sus agricultores y trabajadores.

"Si este documento determina el curso futuro de la OMC, la mayoría de los pueblos del mundo empeorará", dijo la activista **Lori Wallach**, de Control del Comercio Global de la organización estadounidense Public Citizen (Ciudadano Público).

El texto firmado por las 149 naciones de la OMC fija el año 2013 como plazo para desmantelar los criticados y multimillonarios subsidios a las exportaciones que otorgan anualmente la Unión Europea (UE) y países como EEUU.

Sin embargo, organizaciones como ActionAid, la Agencia Católica para el Desarrollo Internacional y el Movimiento por el Desarrollo Mundial criticaron el documento y el énfasis en el compromiso de 2013 ofrecido por la UE.

La organización ambientalista internacional Greenpeace describió el promocionado plazo de la UE como un "gesto simbólico, que crea la ilusión de que los países desarrollados han dado algo a cambio de las concesiones que obtuvieron de las naciones en desarrollo".

Los activistas afirman que el impacto de ese nuevo plazo será mínimo pues la conferencia no consiguió que la UE, EEUU ni Japón se comprometieran a terminar sus generosos apoyos internos a la agricultura, que suman miles de millones de dólares por año. Esos subsidios ponen en desventaja a los agricultores de África, América Latina y el Caribe y Asia, forzando a la baja los precios de los productos básicos.

"Este texto lavado deja sin tocar los asuntos más importantes: el *dumping* (o comercio desleal) agrícola, la creación de empleo y la promoción del desarrollo", dijo **Sophia Murphy**, del Instituto de Políticas Agrícolas y Comerciales, con sede en EEUU.

En materia de bienes industriales, el texto establece una reducción de las barreras arancelarias a la importación, que forzará la apertura de industrias frágiles en países en desarrollo a una competencia desigual con las corporaciones transnacionales. (IPS)