

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

EL MERCADO INTERNACIONAL DEL BANANO Y SU CONTROL POR LAS  
EMPRESAS TRANSNACIONALES.

TESIS PROFESIONAL que para obtener  
el título de Licenciado en Economía  
presenta  
SOLEDAD GUERRERO URRECHA.



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

I N D I C E      G E N E R A L.

	Pág.
INTRODUCCION . . . . .	1
I.-CARACTERISTICAS GENERALES DEL MERCADO INTERNA- CIONAL . . . . .	1
1.-LA EVOLUCION DE LA OFERTA MUNDIAL . . . . .	1
a) Antecedentes . . . . .	1
b) Los cambios en la estructura de la pro- ducción . . . . .	2
c) La evolución de los suministros del mer- cado norteamericano . . . . .	14
2.-LA EVOLUCION DE LA DEMANDA MUNDIAL . . . . .	23
a) Cambios en la composición de la demanda mundial . . . . .	23
b) Evolución del consumo por habitante . . . . .	27
c) Los precios y las perspectivas de la --- demanda . . . . .	30
II.-EL CONTROL DEL MERCADO INTERNACIONAL POR LAS - EMPRESAS TRANSNACIONALES Y SU REPERCUSION POLI TICA . . . . .	38
1.-EL CONTROL SOBRE LA PRODUCCION . . . . .	38
a) La plantación como enclave colonial . . . . .	40
b) La característica de la intervención de las transnacionales en México . . . . .	52
2.-EL CONTROL SOBRE EL TRANSPORTE Y LA DISTRI- BUCION . . . . .	59

CONT.

III.-LA UNION DE PAISES EXPORTADORES DE BANANO (UPEB) Y SU LUCHA CONTRA LAS TRANSNACIONALES . . . . .	64
1.-LA CREACION DE LA UPEB, SUS OBJETIVOS Y ACTIVIDADES . . . . .	64
2.-LA "GUERRA DEL BANANO" Y SU REPERCUSION POLITICA . . . . .	68
3.-LA CONSTITUCION DE LA COMERCIALIZADORA MULTINACIONAL DEL BANANO (COMUNBANA) - Y SU IMPORTANCIA ECONOMICO-POLITICA . . . . .	74
CONCLUSIONES . . . . .	80
RECOMENDACIONES . . . . .	85
BIBLIOGRAFIA . . . . .	87

## INDICE DE CUADROS

	Pág.
1.-Producción mundial de banano por áreas . . .	4
2.-Banano: Exportaciones Mundiales por Regiones y Países 1935-39 y 1945-56 . . . . .	5
3.-Estructura Mundial de Producción de Banano .	8
4.-Superficie, Producción y Rendimiento Mundial	10
5.-Principales Países Exportadores de Banano -- para 1975 . . . . .	12
6.-Estados Unidos: Importaciones de Banano por países de origen 1935-39 y 1945-56 . . . .	15
7.-Estados Unidos: Importaciones de Banano por grupos de países de origen 1935-39 y 1945-56 (porcientos) . . . . .	17
8.-Centroamérica y Panamá: Exportaciones de -- Banano por grupos de países de destino, --- 1947-56 . . . . .	20
9.-Banano: Importaciones por Regiones y Países 1935-39 y 1945-56 . . . . .	24
10.-Banano: Precios cobrados por los importado- res y precios al detalle en los Estados Uni- dos 1937-38 y 1945-57 . . . . .	31
11.-Centroamérica y las Transnacionales Bananeras	39

## INTRODUCCION

El estudio del mercado mundial del banano y el control -- que ejercen sobre él las empresas transnacionales, así co -- mo la lucha que vienen librando los países exportadores - de banano contra ese control, constituye el objetivo fun -- damental del trabajo que presentamos a continuación.

La hipótesis central consiste en demostrar que la produc -- ción, el transporte y la distribución del banano está en manos de un pequeño número de empresas transnacionales, y que mientras esta situación continúe, los países product -- ores de banano no podrán utilizar la explotación de esta - riqueza natural en beneficio del desarrollo económico de sus propios pueblos.

La ausencia de estudios no obstante la importancia de es -- ta problemática en la situación actual de los países ex -- portadores de banano, especialmente los países latinoame -- ricanos, explican por si mismo la elección del tema.

Importa subrayar que la escasa información existente, -- así como sus deficiencias impiden un estudio más profun -- do y completo sobre este tema.

El trabajo se compone de una introducción, tres capítu -- los y las conclusiones y recomendaciones. En el capítulo primero se estudian las características generales del -- mercado internacional del banano, poniendo especial énf -- sis en la evolución de la oferta y la demanda. Los cam --

bios en la estructura de la producción y la evolución de los suministros en el mercado norteamericano, constituyen los aspectos fundamentales en la evolución de la oferta mundial. Los cambios en la composición de la demanda, así como la evolución del consumo por habitante y las perspectivas de los precios, constituyen los elementos centrales en el análisis de la demanda.

En el segundo capítulo, se analiza el control que ejercen las empresas transnacionales norteamericanas sobre el mercado internacional del banano y la enorme repercusión política de este control en los países donde se ejerce. Se intenta demostrar que la plantación bananera no es más que un enclave colonial con profundas ramificaciones políticas en las economías nacionales donde se establece el control directo de las transnacionales sobre la producción. Se subraya además que las empresas transnacionales ejercen su control no solamente sobre la producción, sino sobre la comercialización y el transporte. En algunos países como México, la característica particular consiste en que el dominio transnacional no se ejerce en forma directa a través de una plantación colonial desvinculada del mercado interno, sino de manera indirecta por medio de un sistema sui generis de contrato sobre los productores.

En el último capítulo, se estudia la importancia capital que ha ejercido la creación de la Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB), cuya expresión más decidida en su lucha por romper el monopolio de las empresas transnacionales sobre la producción, la comerciali-

zación y la distribución, ha sido la constitución de la --  
Comercializadora Multinacional del Banano (COMUNBANA), --  
que fue seguida por una dura lucha conocida en las Repú--  
blicas Centroamericanas como la "guerra del banano".

El trabajo termina con las conclusiones y recomendacio--  
nos que se desprenden de las tesis centrales que han si--  
do esbozadas a lo largo del mismo.

Su característica distintiva consiste en que no sólo ----  
nos limitamos a un estudio meramente económico de la si-  
tuación del banano en el mercado mundial, sino de la ---  
enorme repercusión política que sobre este mercado ejer-  
cen las empresas transnacionales que monopolizan la pro-  
ducción y la comercialización del producto. Es decir, no  
se trata de un enfoque desde el punto de vista de la teo-  
ría económica sino de un análisis de las relaciones de -  
producción que surgen y se desarrollan con este produc--  
to, o sea, de un análisis desde el punto de vista de la  
Economía Política.

Expresamos nuestro agradecimiento a todas aquellas per-  
sonas que de una u otra manera contribuyeron a la prepa-  
ración de este trabajo.



## CAPITULO I.

### CARACTERISTICAS GENERALES DEL MERCADO INTERNACIONAL.

#### 1.-LA EVOLUCION DE LA OFERTA MUNDIAL.

##### a) Antecedentes.

El comercio internacional del banano es un fenómeno que se manifiesta en forma apreciable al inicio del presente siglo. La utilización de los medios de transporte marítimo, ferroviario y las nuevas técnicas de conservación hicieron posible la comercialización de este producto. Al igual que todos los productos primarios el ritmo de su producción depende fundamentalmente de la situación del mercado internacional: las condiciones de éste determinan en última instancia, las modificaciones en el incremento o descenso de la producción. Esta situación se percibe claramente en el periodo comprendido entre los años de 1929 a 1938, en el que a raíz de la Gran Depresión del sistema capitalista, se generalizó una reducción absoluta en la producción mundial del banano (1).

El cultivo del banano se circunscribe estrictamente a las regiones de clima tropical más húmedas, pudiendo afirmarse en términos generales que los límites extremos de su explotación no exceden de los 30 grados de latitud norte y de una latitud similar en el hemisferio meridional. Sin embargo, las condiciones de cultivo son bastantes más estrictas para la producción de las variedades que constituyen la mayor parte del co-

---

(1) De 24.939 quintales métricos producidos en 1930, la producción mundial descendió a 18,420 quintales métricos en 1933; descenso que representa el 26 por ciento en la producción mundial.

mercio de exportación. Por consiguiente, aunque existen vastas regiones, tanto en América como en África, Asia y Oceanía, que cultivan en apreciable magnitud diversas variedades del banano, sólo un número relativamente limitado de países presenta condiciones adecuadas para cultivar en gran escala las variedades de exportación (2). Indicio de ello es que el conjunto de los diez países exportadores más importantes representaba en los últimos años más del 80 por ciento de las exportaciones mundiales del banano.

Dados los factores ecológicos que determinan la localización de los cultivos del banano exportable en regiones tropicales específicas, el comercio internacional de este producto se desarrolla típicamente entre esas regiones -a las que corresponden países de desarrollo económico incipiente- y los países industrializados de Norteamérica y Europa, en conjunto con los países más avanzados de América del Sur, de Asia y de Oceanía.

b) Los cambios en la estructura de la producción.

Aunque la evolución de la oferta mundial de banano en su conjunto es muy similar a la de la demanda, la composición de esta oferta entre las regiones y los países que la integran ha sufrido importantes alteraciones. Basta recordar que el nivel absoluto de las exportaciones mundiales sufrió un fuerte descenso con motivo de la Segunda Guerra Mundial y que el nivel anterior a la guerra sólo se recuperó en 1952.

---

(2) Una descripción breve de las condiciones que requiere el cultivo de las diversas variedades del banano y otros datos técnicos pueden encontrarse en William Van Royen, "The Agricultural Resources of the World", Atlas of the World's Resources; p. 139; University of Maryland (Nueva York, Prentice-Hall, 1954).

Los datos relativos a la producción mundial de 1909-13 a - 1938 arrojan el siguiente cuadro (Véase cuadro No. 1; p.4).

Como vemos, América Latina desde principios de siglo ha sido la región productora por excelencia con un porcentaje de 85 de la producción total mundial en 1909-13, y de 86 por ciento en 1938.

Centroamérica y Panamá es con mucho la región más importante dentro de América Latina. La misma tendencia a aumentar su participación en la producción mundial se observa en África y en Oceanía, mientras que en Asia se percibe una participación más o menos estable en la producción mundial durante el período analizado.

Los datos demuestran, por otra parte, que mientras que Europa producía el 14 por ciento a principios del siglo, su producción ha venido declinando sensiblemente, hasta alcanzar el 0.3 por ciento en 1937.

Sin embargo, mientras que en América Central se observa una tendencia a reducir su proporción en la producción mundial -- que va de 80 por ciento en 1909-13 a 71 por ciento en 1938, -- en América del Sur prevalece la tendencia inversa a aumentar su proporción del 5 al 15 por ciento durante el mismo período.

Los cambios en la evolución de las exportaciones mundiales -- de banano entre 1935-39 y 1956 pueden ser analizados en el -- cuadro No. 2 (Véase página 5).

Como vemos los países exportadores de América Central y del -- Caribe --la región productora más importante-- representaban -- antes de la guerra las dos terceras partes de las exportacio-

CUADRO No. 1

## PRODUCCION MUNDIAL DE BANANO POR AREAS.

(Quintales Métricos).

	EUROPA	%	AMERICA CENTRAL	%	AMERICA DEL SUR	%	ASIA	%	AFRICA	%	OCEANIA	%	PRODUCCION TOTAL	INCREMENTO DE LA PRODUCCION
Promedio														
1909-13	1,512.0	13.75	8,963.0	80.11	568.0	5.07	69.0	0.62	4.0	0.04	42.0	0.38	11,158.0	100.0
1916	1,366.0	9.88	14,853.0	78.56	909.0	4.81	1,188.0	6.28	38.0	0.20	50.0	0.27	18,906.0	169.0
1921	1,614.0	3.91	14,390.0	79.44	1,029.0	5.68	966.0	5.33	72.0	0.40	43.0	0.24	18,114.0	161.9
1926	1,698.0	8.50	15,241.0	78.97	1,207.0	6.25	1,022.0	5.30	94.0	0.49	37.0	0.19	19,299.0	172.5
1931	1,416.0	7.03	16,520.0	82.07	1,145.0	5.69	819.0	4.22	159.0	0.79	40.0	0.20	20,129.0	179.9
1936	2,394.0	9.60	17,372.0	69.66	3,915.0	15.70	1,026.0	4.11	173.0	0.69	59.0	0.24	24,939.0	222.9
1941	126.0	0.58	15,733.2	72.42	2,163.4	9.96	1,238.1	5.70	2,362.0	10.87	101.8	0.47	21,724.5	194.2
1946	71.4	0.36	14,467.1	72.79	2,359.1	11.87	1,000.7	5.04	1,543.1	9.27	132.6	0.67	19,874.0	177.6
1951	62.3	0.34	12,285.8	66.70	2,635.3	14.31	1,315.9	7.14	1,996.5	10.31	123.9	0.67	18,420.2	164.6
1954	63.3	0.33	13,263.4	67.63	2,929.1	14.91	1,290.7	6.57	1,913.6	9.90	130.1	0.66	19,640.7	175.5
1955	90.0	0.38	15,940.0	67.27	3,360.0	14.18	1,461.0	6.17	2,674.0	11.37	150.0	0.63	23,695.0	211.8
1956	80.0	0.36	16,291.0	66.87	3,590.0	14.73	1,439.0	5.91	2,786.0	11.43	170.0	0.70	24,361.0	217.8
1957	91.0	0.33	20,020.0	72.00	3,450.0	12.41	1,651.0	5.94	2,411.0	8.67	181.0	0.65	27,804.0	248.5
1958	153.0	0.53	17,673.0	70.85	3,829.0	15.35	1,477.0	5.68	1,792.0	6.82	171.0	0.77	24,945.0	222.9

ESTE CUADRO FUE ELABORADO POR EL AUTOR EN BASE A LOS DATOS RECOPIADOS POR CONASUPO, QUE A SU VEZ LOS TOMO DEL ANUARIO DEL INSTITUTO INTERNACIONAL DE ESTADISTICA.

CUADRO No. 2

BANANO: EXPORTACIONES MUNDIALES POR REGIONES Y PAISES 1935-39 y 1945-56  
( Miles de toneladas )

REGION Y PAIS	1935-39	%	1945-49	1	1950	2	1951	3	1952	4	1953	5	1954	6	1955	7	1956	8
<b>AMERICA CENTRAL Y CARIBE</b>	<b>1,653.1</b>	<b>66.1</b>	<b>1,504.1</b>	<b>71.4</b>	<b>1,346.0</b>	<b>61.5</b>	<b>1,167.9</b>	<b>55.7</b>	<b>1,272.2</b>	<b>58.1</b>	<b>1,525.2</b>	<b>57.5</b>	<b>1,476.6</b>	<b>49.3</b>	<b>1,357.5</b>	<b>44.3</b>	<b>1,386.6</b>	<b>46.0</b>
Costa Rica	103.6	4.1	25.1	12.8	339.6	15.1	346.0	15.1	377.5	14.7	355.7	12.3	311.5	12.3	329.4	10.7	232.4	7.1
Guatemala	190.6	7.6	236.5	15.0	156.4	6.9	119.1	5.2	106.3	4.2	122.2	7.3	113.8	6.4	113.7	3.7	119.7	4.0
Honduras	265.9	10.6	323.0	17.7	278.0	13.2	300.0	13.1	291.3	11.3	393.9	13.6	272.7	7.7	247.9	3.1	404.2	13.4
Paraguay	221.4	8.9	167.1	8.9	182.3	8.1	177.7	7.7	143.4	5.9	167.8	6.5	137.5	6.2	275.1	9.0	232.1	8.1
Jamaica	295.8	11.8	50.5	3.3	65.5	2.9	42.0	1.8	62.0	2.4	125.0	4.3	124.3	5.1	173.0	5.5	177.9	5.9
México	297.2	11.9	104.4	5.7	125.0	5.5	58.0	2.5	42.6	1.7	50.4	1.7	55.9	1.8	26.4	0.9	16.4	0.5
Cuba	121.4	4.9	31.4	1.7	6.0	0.3	2.0	0.1	0.3	-	0.4	-	0.8	-	1.2	-	-	-
Otros	156.9	6.3	153.6	8.3	213.2	9.5	222.7	9.7	194.3	7.1	167.9	6.3	209.5	6.8	183.6	6.3	133.2	6.1
<b>AMERICA DEL SUR</b>	<b>425.5</b>	<b>17.0</b>	<b>261.7</b>	<b>14.3</b>	<b>493.7</b>	<b>21.9</b>	<b>561.5</b>	<b>24.5</b>	<b>394.3</b>	<b>17.5</b>	<b>211.2</b>	<b>25.5</b>	<b>295.7</b>	<b>29.5</b>	<b>1,073.6</b>	<b>53.6</b>	<b>326.6</b>	<b>33.1</b>
Brazil	212.4	8.5	123.7	6.8	151.8	6.7	190.3	8.3	216.7	8.6	162.9	5.6	217.1	7.2	211.0	6.9	112.1	6.2
Colombia	169.6	6.8	68.7	3.8	143.8	6.4	125.7	5.5	152.6	6.1	122.9	6.0	195.7	6.4	209.6	6.8	215.9	7.2
Ecuador	43.5	1.7	69.3	3.8	191.0	8.1	246.4	10.7	123.6	16.3	406.4	14.0	400.9	15.9	610.0	19.9	592.6	19.7
<b>AFRICA</b>	<b>282.9</b>	<b>11.3</b>	<b>242.9</b>	<b>13.3</b>	<b>350.9</b>	<b>15.6</b>	<b>428.1</b>	<b>18.7</b>	<b>458.5</b>	<b>18.2</b>	<b>591.7</b>	<b>25.4</b>	<b>552.9</b>	<b>19.2</b>	<b>623.1</b>	<b>20.3</b>	<b>536.6</b>	<b>19.5</b>
Islas Canarias	120.6	4.1	143.0	7.8	144.6	6.4	132.6	5.0	130.7	7.2	164.7	5.7	152.6	5.0	193.8	6.3	194.3	6.5
Guinea Francesa	51.4	2.2	32.3	1.8	65.6	3.0	69.7	3.0	79.9	3.2	93.7	3.8	104.2	3.4	125.0	4.1	93.5	3.0
Nigeria y Camerún Británico	53.0	2.1	27.1	1.5	61.3	2.7	73.0	3.2	74.2	1.9	133.6	6.3	167.7	5.5	156.7	4.5	138.6	4.6
Otros	54.9	2.2	40.4	2.2	76.3	3.5	102.6	4.5	123.7	4.9	150.4	5.2	156.5	5.3	137.7	5.4	162.8	5.4
<b>ASIA Y OCEANIA</b>	<b>134.1</b>	<b>5.6</b>	<b>11.5</b>	<b>1.0</b>	<b>23.3</b>	<b>1.0</b>	<b>31.6</b>	<b>1.6</b>	<b>47.7</b>	<b>1.9</b>	<b>43.9</b>	<b>1.5</b>	<b>60.5</b>	<b>2.0</b>	<b>56.5</b>	<b>1.8</b>	<b>41.7</b>	<b>1.4</b>
Tailandia	126.3	5.1	1.1	0.4	11.6	0.5	26.9	1.0	41.0	1.6	22.8	0.8	35.6	1.3	34.9	1.1	19.6	0.7
Otros	12.5	0.5	10.4	0.6	11.7	0.5	11.1	0.5	6.7	0.3	21.7	0.7	21.7	0.7	21.5	0.7	21.5	0.7
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>2,502.4</b>	<b>100.0</b>	<b>1,126.2</b>	<b>100.0</b>	<b>2,253.9</b>	<b>100.0</b>	<b>2,295.4</b>	<b>100.0</b>	<b>2,522.7</b>	<b>100.0</b>	<b>2,908.0</b>	<b>100.0</b>	<b>3,051.7</b>	<b>100.0</b>	<b>3,067.7</b>	<b>100.0</b>	<b>3,011.0</b>	<b>100.0</b>

(a) Datos preliminares

(b) Incluye exportaciones de la Zona del Canal

(c) Incluye exportaciones de la Costa de Marfil

nes mundiales y en el primer quinquenio de posguerra llegaron a constituir el 71 por ciento. Pero a partir de este período, su importancia relativa comenzó a decaer hasta reducirse en los últimos dos años a una proporción que oscila alrededor -- del 45 por ciento de las exportaciones mundiales. Este fenómeno se explica por la fuerte reducción de las exportaciones de algunos países que antes constituían importantes fuentes de suministros.

En el período 1935-39, las exportaciones de Cuba, Jamaica y México representaban respectivamente el 4.9, el 11.8 y el 11.9 por ciento de las exportaciones mundiales. El conjunto de estos tres países y los restantes exportadores menores de esta región, que representaba el 6.3 por ciento de las exportaciones mundiales en aquel período, constituían nada menos que una tercera parte de la oferta mundial de banano. Este mismo grupo de países --dentro del cual las exportaciones de Cuba y México se han reducido a cantidades insignificantes sobretodo a causa de las enfermedades y plagas que han atacado sus plantaciones-- representaba en los últimos años apenas una octava parte de las exportaciones mundiales. En cambio, los exportadores más importantes de esta región --Costa Rica, Guatemala, Honduras y Panamá-- mantienen en conjunto una participación prácticamente constante de las exportaciones mundiales --alrededor de un tercio de ese total-- tanto en la preguerra como en los años recientes.

Los tres países exportadores de América del Sur, en cambio, han aumentado sustancialmente su participación en el mercado mundial: del 17 por ciento en la preguerra, a una tercera parte en los años recientes.

También en este caso hay tendencias divergentes entre los di-

ferentes países exportadores. En tanto que el Brasil y Colombia mantienen una importancia relativa sensiblemente constante durante todo el período, el Ecuador ha desarrollado sus exportaciones -insignificantes en 1935-39- hasta hacerlas representar en los dos últimos años una quinta parte de las exportaciones mundiales, con lo que se ha colocado en la posición del país exportador más importante. Nótese además que éste es un fenómeno muy reciente, porque en el período 1945-49 su participación era de apenas 3.8 por ciento y en 1950 todavía no llegaba al 9 por ciento del total mundial.

El conjunto de los exportadores africanos también ha aumentado en forma sustancial su participación en el comercio internacional del banano. Antes de la guerra representaba el 11.3 por ciento de las exportaciones mundiales, proporción que desde 1951 ha llegado alrededor del 20 por ciento y se mantiene después en esa posición. La expansión de las exportaciones africanas está estrechamente ligada al aumento del consumo de esta fruta en el mercado europeo, que como ya se ha indicado, es el mercado más dinámico. Todos los exportadores de esta región -los principales y los menores- han participado activamente en la expansión del mercado europeo en el período comprendido entre la preguerra y los primeros años del decenio de 1950. Este fenómeno se explica en parte por las dificultades de transporte desde América a Europa y también por los problemas de balance de pagos experimentados en la posguerra por los países europeos, que les obligaron a reducir sus importaciones desde el área del dólar.

A partir de 1951 o 1952, este tipo de problemas deja de afectar seriamente el comercio internacional del banano. Desde entonces los exportadores africanos sólo defienden su posición relativa, pero ya no gozan importancia como fuente de suminis

tros del mercado europeo, en el cual vuelven a participar algunos exportadores americanos, sobre todo Colombia, el Ecuador, Jamaica y algunos otros exportadores de las Antillas.

En Asia y Oceanía, el fenómeno más importante consiste en que el principal exportador de la región -Taiwan- ha reducido sus exportaciones a una proporción insignificante del nivel anterior a la guerra.

Una síntesis de la evolución de la estructura mundial del banano entre 1929 y 1975 destacaría los siguientes puntos (Véase cuadro No. 3):

CUADRO No. 3

ESTRUCTURA MUNDIAL DE PRODUCCION DE BANANO.

( Porcentajes )

AREA DE PRODUCCION	AÑOS		% VARIACION
	1929	1975	
EUROPA	7.03	1.05	- 5.98
AMERICA CENTRAL	82.07	18.85 (1)	-63.22
AMERICA DEL SUR	5.68	36.14	30.46
ASIA	4.21	28.18	23.97
AFRICA	.78	12.93	12.15
OCEANIA	.19	2.84	2.65
AMERICA CENTRAL Y DEL SUR	87.75	54.99	-32.76

(1) Incluye Norteamérica.

Nota: Las variaciones en la composición relativa del año 1975, no ajustan a 100 por ciento, porque en el cuadro no se incluye la producción de los países socialistas y en el total mundial sí. Los países de Planificación Central producen 763 mil toneladas anuales de banano.



1) Para 1975 América Central y del Sur continúan siendo las principales zonas productoras del mundo aportando el 55 por ciento del total mundial, seguidos por Asia con el 28 por ciento y Africa con el 13 por ciento. La producción de Oceanía ocupa un lugar significativo (3 por ciento) del total mundial, mientras que a la producción de Europa le corresponde únicamente el 1 por ciento.

2) Entre 1929 y 1975 se observa una disminución significativa del 63 por ciento para el caso de América Central y del 6 por ciento para el caso de Europa. Esta marcada reducción de América Central se reflejó notablemente en la participación de América Central y Sur en la producción mundial que pasó del 88 por ciento en 1929 al 55 por ciento en 1975.

3) Contrariamente, América del Sur, Asia, Africa y Oceanía experimentaron aumento de importancia entre 1929 y 1975 que fueron del 30, 24, 12 y 3 por ciento respectivamente.

El análisis de los datos referentes a la superficie, producción y rendimiento mundial durante 1975 revela el siguiente cuadro (Véase cuadro No. 4; página 10).

Las cifras demuestran que para 1975, de la producción mundial de 37 millones de toneladas, cosechadas en cerca de 3 millones de hectáreas, con un rendimiento medio por hectárea de 12,690 kgs. por hectárea. En América del Norte, Centro y Sur, se encuentra el 40 por ciento de la superficie sembrada mundial; seguida por Asia con 31 por ciento, Africa con 26 por ciento, Oceanía 2 por ciento y Europa 0.5 por ciento. Los países de Planificación Central apenas alcanzaron el 1.8 por ciento de la superficie sembrada mundial.

El rendimiento en la producción mundial del banano no es muy elevado. Ya hemos dicho que en el año de 1975 era de 12,690 --

CUADRO No. 4

SUPERFICIE, PRODUCCION Y RENDIMIENTO MUNDIAL.

( 1 9 7 5 ).

REGION	SUPERFICIE (Miles de Has.)	RENDIMIENTO (Kgs./Ha.)	PRODUCCION (Miles de Tons.)
MUNDIAL	2,915	12,690	36,995
Africa	776	6,163	4,783
América del Norte y Centro	579	12,054	6,975
América del Sur	580	23,049	13,371
Asia	902	11,551	10,424
Europa	16	23,793	390
Oceanía	62	17,055	1,052
Países Desarrollados	35	19,096	668
Países Subdesarrolla dos	2,825	12,589	35,564
Países de Planifica ción Central	55	13,815	763

Este cuadro fue elaborado por el autor en base a los datos recopilados por CONASUPO, que a su vez los tomó del Anua--rio de Producción de la F.A.O., 1975.

kilogramos por hectárea, registrándose la productividad media más elevada en los países de Europa con un rendimiento de --- 23,793 kilogramos por hectárea. América del Sur con 23,049 -- kilogramos por hectárea ocupó el segundo lugar en la producti- vidad mundial siguiéndole en su orden Oceanía con 17,055 kilo- gramos por hectárea, los países de Planificación Central ---- 13,815 kilogramos por hectárea, América del Norte y Central - 12,054 kilogramos por hectárea y Asia con 11,551 kilogramos - por hectárea.

No es difícil observar que los rendimientos por hectárea son más elevados en los países desarrollados (19,096 kilogramos por hectárea), que en los países socialistas y en los países subdesarrollados (13,815 kilogramos por hectárea y 12,589 ki- logramos por hectárea respectivamente).

Para 1975 las exportaciones mundiales de este producto alcan- zaron la cifra de 6,551 miles de toneladas de banano, obser- vando una tasa de crecimiento del 3 por ciento entre 1965- -- 1975.

El cuadro que presentamos a continuación (Véase cuadro No. 5; página 12), ofrece el panorama general de los principales --- países exportadores e importadores para 1975.

Importa subrayar que en los últimos años los derivados del ba- nano han recibido considerable atención como una salida a los bananos frescos no aptos para la exportación, debido a los de- fectos de calidad o rechazo en el momento del embalaje, así - como a otra posible utilización de los excedentes de produc- ción que no pueden venderse en el mercado de fruta fresca. -- Sin embargo el mercado de productos del banano dirigido a la industria alimenticia es ligeramente superior pero todavía -- muy pequeño aún en comparación con el del fruto fresco.

CUADRO No. 5

PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES PARA 1975  
(Miles de toneladas).

<u>P A I S</u>	<u>VOLUMEN</u>
ECUADOR	1,362
COSTA RICA	1,098
FILIPINAS	860
PANAMA	469
COLOMBIA	466
HONDURAS	370
ISLAS CANARIAS	320
INDIAS OCCIDENTALES FRANCESAS	277
GUATEMALA	230
CARIBE DE LA COMUNIDAD BRITANICA	163
COSTA DE MARFIL	140
<b>T O T A L</b>	<u>5,755</u>

PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES, 1975.  
( Miles de toneladas ).

ESTADOS UNIDOS	1,700
JAPON	885
R.F.A.	548
FRANCIA	480
REINO UNIDO	309
ITALIA	304
CANADA	210
<b>T O T A L</b>	<u>4,436</u>

ESTE CUADRO FUE ELABORADO POR EL AUTOR EN BASE A LOS DATOS RECOPIADOS POR CONASUPO, QUE A SU VEZ LOS TOMO DEL ANUARIO DE COMERCIO DE LA F.A.O. 1975.

De acuerdo con el resumen del Informe elaborado por el "Tropical Products Institute" de Londres, en diciembre de 1975, - el comercio de productos del banano para consumo directo como higos y rebanadas se ha realizado en pequeña escala a causa - de su desfavorable comparación en apariencia, gusto e incluso aplicación con los bananos frescos. Las ventas prosperan solamente donde no se dispone con facilidad de banano fresco o se exige la posibilidad de conservación. Los higos de banano son el único producto para consumo directo que se comercializa en cantidades significativas. Desde 1970 a 1972 las exportaciones mundiales fluctuaron entre 2,250 y 2,500 toneladas al año. El Ecuador suministró el 95 por ciento del total y la calidad de sus productos como la eficacia de su producción eliminaron del mercado a otros productores.

Los principales países importadores de esta variedad son --- Francia, Estados Unidos, la República Federal de Alemania, - Japón y Suiza. El valor medio de las importaciones se estimó entre 300 y 330 dólares en el período 1970-73.

Las exportaciones de puré de banano se elevan a unas 12,000 toneladas anuales, las de harina de banano a 200 toneladas y las de rebanadas de banano a menos de 100 toneladas.

Honduras y Panamá exportan la mayor parte del puré de banano en envases asépticos, aunque México y Estados Unidos producen pequeñas cantidades de puré congelado. El proceso de envasado aséptico dá lugar a un producto de buena calidad y durabilidad sin alteración del sabor. Las exportaciones dependen sin embargo, totalmente de la demanda de alimentos infantiles para los cuales los principales mercados han alcanzado el punto de saturación. Los Estados Unidos absorben casi las dos terceras partes del total de las importaciones, mientras

que la República Democrática Alemana y la República Federal de Alemania absorben cada uno más de 1,000 toneladas anuales. Otros países de Europa Occidental, Canadá y Japón figuran en la mayoría de los balances de menos de 2,000 toneladas.

El valor de las importaciones de la República Federal de Alemania en 1973 fue de 394 dólares por tonelada, cifra representativa de la mayoría de los mercados, aunque las importaciones de los Estados Unidos se valoraron en menos de la mitad de esa cifra.

Las ventas para otros propósitos de la industria alimenticia están restringidas por el escaso aroma del banano, el uso de aromatizantes sintéticos y la ausencia de un producto satisfactorio a base de banano entero o rebanado.

Puede decirse en resumen que existen escasas perspectivas -- de un aumento significativo de la demanda de productos del banano y que hay pocas posibilidades en los mercados existentes para nuevos productores.

c) La evolución de los suministros del mercado norteamericano.

Como quiera que el mercado norteamericano constituye el ---- principal mercado del banano, particularmente para los países centroamericanos y Panamá, nos ocuparemos de la participación que tienen esas exportaciones en su principal mercado, y de la manera cómo evolucionó en el pasado esa participación.

El cuadro No. 6 (Véase página 15) permite apreciar de que --- países provienen los suministros del banano de los Estados -- Unidos y cómo se ha alterado la importancia relativa de las -

CUADRO No. 6

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE BANANO POR PAISES DE ORIGEN (a), 1935-39 y 1945-56.

( Porcientos )

ARO	COSTA RICA	GUATEMALA	HONDURAS	NICARAGUA	PANAMA (b)	ECUADOR	COLOMBIA	MEXICO	REP. DO MINICAÑA	CUBA	HAITI	OTROS (c)	TOTAL
1935-39	6.2	13.7	16.7	3.9	11.6	2.0	6.2	25.4	0.5	10.1	2.0	1.6	100.0
1945-49	11.5	17.5	23.1	0.8	8.9	3.3	5.2	12.2	2.3	5.9	8.4	0.8	100.0
1950	16.1	9.8	23.5	1.3	11.3	12.4	8.7	9.1	2.9	1.3	3.3	0.3	100.0
1951	14.9	6.8	25.7	1.2	12.3	16.3	9.8	7.4	2.4	0.5	2.1	0.6	100.0
1952	18.1	2.5	23.0	0.9	9.9	29.3	1.2	5.3	2.4	0.1	0.9	0.3	100.0
1953	14.4	6.9	22.4	0.9	11.6	25.6	9.3	5.0	2.7	0.1	0.9	0.2	100.0
1954	15.1	7.4	16.6	1.2	14.1	27.9	7.6	5.7	3.4	0.2	0.6	0.2	100.0
1955	14.0	6.7	13.8	0.9	15.7	35.9	5.1	3.8	3.5	0.1	0.1	0.3	100.0
1956	9.9	7.7	23.5	0.5	14.6	35.0	4.0	2.0	2.2	-	0.3	0.3	100.0
1952-56	14.4	6.2	19.9	0.9	13.1	30.6	6.7	4.4	2.8	0.1	0.6	0.3	100.0

(a) Las cifras absolutas a base de las cuales se han calculado los porcientos están expresadas en términos de racimos.

(b) Incluye exportaciones de la Zona del Canal.

(c) Incluye las Antillas Británicas, Belice, Brasil, Jamaica, Surinam, etc.

Este cuadro ha sido tomado de: CEPAL, Boletín Económico de América Latina, Vol. III, No. 2, Santiago de Chile, octubre

diversas fuentes de suministros entre 1935-39 y los años -- más recientes. Los datos de este cuadro no son enteramente adecuados porque las cifras relativas se obtuvieron en base de las estadísticas de importación expresadas en términos - de racimos. Con todo, el cuadro mencionado dá una idea aproximada de la importancia relativa de las diferentes fuentes de suministro y de los cambios ocurridos durante los últimos veinte años.

--Los países que exportan banano a los Estados Unidos pueden - dividirse en tres grupos significativos para el análisis. De una parte, Costa Rica, Guatemala, Honduras y Panamá, países donde la producción del banano de exportación ha sido ---- desarrollada desde hace varios decenios, por algunas empre-- sas norteamericanas con el propósito concreto de abastecer - el mercado norteamericano y más recientemente el del Canadá. El segundo grupo lo constituye un sólo país, el Ecuador, que ha llegado a ser últimamente el mayor exportador mundial y - la principal fuente de suministro para los Estados Unidos. - En el tercer grupo se pueden reunir todos los países restan-- tes.

El resultado de la clasificación anterior se presenta en el cuadro No. 7 (Véase página 17). El primer hecho que se observa en él es la notable constancia en la participación de todos los países centroamericanos y de Panamá en las importa-- ciones norteamericanas. Es cierto que en 1945-49 y aún hasta 1951, este grupo de países había ganado ventajas en el mercado estadounidense, pues de algo más de la mitad de dicho mercado en la preguerra había llegado a proporciones superiores al 60 por ciento. En los años más recientes, sin embargo, -- esa participación se ha estabilizado alrededor del 54.5 por ciento, cifra ligeramente superior a la importancia relativa que había tenido antes de la guerra.



CUADRO No. 7

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE BANANO POR GRUPOS DE PAISES DE  
ORIGEN, 1935-39 y 1945-56,

( Porcientos ),

AÑO	PAISES CENTRO AMERICANOS Y PANAMA	ECUADOR	PAISES RESTANTES	TOTAL
1935-39	52.1	2.0	45.8	100.0
1945-49	61.8	3.3	34.8	100.0
1950	62.0	12.4	25.6	100.0
1951	60.9	16.3	22.8	100.0
1952	54.4	29.3	16.2	100.0
1953	56.2	25.6	18.2	100.0
1954	54.4	27.9	17.7	100.0
1955	51.1	35.9	12.9	100.0
1956	56.2	35.0	8.8	100.0
1952-56	54.5	30.6	14.9	100.00

Este cuadro ha sido tomado de: CEPAL, Boletín Económico de América Latina, --  
Vol. III, No. 2, Santiago de Chile, octubre de 1958, p. 32.

El aumento en la participación observada en los primeros años de la posguerra se debió a la violenta contracción en la magnitud relativa de las importaciones provenientes de los "países restantes". Correspondía a éstos el 45.8 por ciento de -- las importaciones de los Estados Unidos en 1935-39, pero su -- importancia relativa se redujo al 34.8 por ciento en 1945-49 y a menos del 18 por ciento después de 1951. Como por otra -- parte, las importaciones provenientes del Ecuador apenas co-- menzaron a compensar la fuerte declinación de los "países --- restantes". desde el año 1952, solo desde ese año se estabili-- zó de nuevo la participación de los países centroamericanos -- y de Panamá en el mercado norteamericano.

Esto demuestra que el Ecuador no ha desplazado del mercado -- norteamericano a Costa Rica, Guatemala, Honduras y Panamá, -- sino que, por el contrario, vino a llenar un vacío que se es-- taba creando por la brusca y violenta reducción de las expor-- taciones de otros países -Cuba, Haití, México, etc.- que cons-- tituían una fuente de suministro muy importante en la pre---- guerra e incluso en la inmediata posguerra.

Interesa hacer notar, en fin, que la estabilidad en la parti-- cipación del conjunto de los países centroamericanos y de Pa-- namá en el mercado estadounidense se mantiene a pesar de que algunos de esos países -considerados individualmente- han su-- frido en ciertos años fuertes fluctuaciones en sus exportacio-- nes, que por lo general derivan de las condiciones meteoroló-- gicas. Tal es el caso, por ejemplo, de Honduras en 1954 y --- 1955, de Guatemala en los dos años más recientes y de Costa -- Rica en 1956. Lo que importa señalar en relación con este fe-- nómeno es que las repentinas reducciones en los suministros -- provenientes de algunos de estos exportadores se compensan -- en el conjunto de los países mencionados porque, en lo que se refiere a los abastecimientos de banano del mercado norteamo--

ricano, deben considerarse como un grupo homogéneo en el que prevalece una política coordinada de explotación bananera.

El análisis de los cambios en el origen de las importaciones de los Estados Unidos permite llegar a una conclusión. La ---aparición en el mercado mundial del banano de un país exportador de la magnitud de Ecuador -en el cual las empresas que dominan el mercado norteamericano no ejercen igual control que en los países centroamericanos y Panamá (3)- no ha perjudicado la posición relativa de estos últimos países - bastecedo--res tradicionales de los Estados Unidos-, sino la de un gran número de países en los cuales las empresas norteamericanas - que dominan la producción y comercio de este producto carecen de intereses importantes o los han ido cediendo o transformando en intereses de otro tipo.

Una última confirmación de la hipótesis formulada en el párrafo anterior se obtiene del examen de las exportaciones de los países centroamericanos y Panamá por países o regiones de destino. En efecto, desde 1952 destinan entre el 88 y el 90 por ciento de sus exportaciones de banano a los Estados Unidos, -cerca del 10 por ciento a los países europeos y un porcentaje inferior a la unidad a otros países (Véase cuadro No. 8; página 20). Estas proporciones resultan de que dos de esos países exportadores -Costa Rica y Panamá- venden casi toda su producción exportable a los Estados Unidos, y los otros dos -Guatemala y Honduras- han exportado a Europa cantidades que han tenido cierta significación en los últimos años.

Honduras enviaba menos del 2 por ciento de sus exportaciones

---

(3) La principal empresa bananera norteamericana controlaba - en 1951 -en forma directa- solo el 14 por ciento de las exportaciones de banano del Ecuador a los Estados Unidos, en contraste con proporciones superiores al 80 por ciento en los casos de Costa Rica, Guatemala, Honduras y Panamá. Véase House of Representatives, 84th Congress, Select Committee on Small Business, Banana Industry (Washington, - United States Government Printing Office, 1956); p. 129.

CUADRO No. 8

CENTROAMERICA Y PANAMA: EXPORTACIONES DE BANANO POR GRUPOS DE  
PAISES DE DESTINO, 1947-56.

ANO	TOTAL	ESTADOS UNIDOS Y CANADA	EUROPA	OTROS PAISES
<u>MILES DE RACIMOS.</u>				
1947-49	35,614	34,780	773	61
1950	31,602	30,578	1,017	7
1951	28,595	26,786	-1,787	22
1952	29,751	26,716	2,854	181
1953	29,803	26,226	3,429	148
1954	29,072	25,996	2,933	143
1955	22,128	19,973	1,977	178
1956	22,343	--	--	--
<u>PORCIENTOS</u>				
1947-49	100.0	97.6	2.2	0.2
1950	100.0	96.8	3.2	--
1951	100.0	93.7	6.2	0.1
1952	100.0	89.8	9.6	0.6
1953	100.0	88.0	11.5	0.5
1954	100.0	89.4	10.1	0.5
1955	100.0	90.3	8.9	0.8
1956	100.0	--	--	--

Este cuadro ha sido tomado de: CEPAL, Boletín Económico de América Latina, --  
Vol. III, No. 2, Santiago de Chile, octubre de 1958, p. 33.

do banano a los países europeos hasta 1954, pero en este último año elevó esa proporción a 6.7 por ciento, al 9.1 por ciento en 1955 y al 14.7 por ciento en 1956. En Guatemala, la proporción de banano exportado a los países europeos ya excedía del 11 por ciento en 1950. Posteriormente llegó a ser de más de dos tercios en 1952, y en 1955 era del 25 por ciento. Este aumento en la participación de las exportaciones destinadas a Europa entre 1951 y 1955 no sólo se debe a un crecimiento en términos absolutos, sino también a que las exportaciones totales de Guatemala cayeron fuereamente con respecto a los promedios de preguerra y posguerra y a que se redujeron drásticamente las exportaciones destinadas al mercado norteamericano, sobre todo en 1952. A medida que las exportaciones guatemaltecas se restablecen, la proporción enviada a Europa comienza nuevamente a descender.

El análisis anterior confirma una vez más que los países exportadores de Centroamérica y Panamá son las fuentes de suministro por excelencia del mercado norteamericano. Las cifras sobre las exportaciones de Guatemala y Honduras demuestran además que el estancamiento del mercado norteamericano no es un problema de oferta, como se ha sugerido algunas veces, sino de demanda como se demuestra en esta investigación.

Para analizar la participación que en el futuro correspondería a los países exportadores de Centroamérica y Panamá en el mercado estadounidense es preciso explicar por qué ha sido constante en el pasado esa participación cuando una fuerza tan importante como las exportaciones ecuatorianas hacía su aparición en el mercado internacional del banano. La razón principal de ese fenómeno -como ya se ha insinuado- está en las inmensas inversiones realizadas en el pasado por capitales y empresas norteamericanas con el propósito de habili-

tar a Costa Rica, Guatemala y Panamá -principalmente- como - fuentes de suministro del mercado norteamericano. Aunque hay otros países americanos donde esos inversionistas tienen intereses y desde donde también se provee de banano a los Estados Unidos -fundamentalmente Colombia, el Ecuador y la República Dominicana-, las empresas aludidas no tienen en ninguno de esos países inversiones directas de la magnitud extraordinaria de las que poseen en Centroamérica y Panamá.

Como consecuencia directa de esta situación es razonable suponer que las empresas que controlan el mercado norteamericano no persistirán en otorgar parte de ese mercado a los países en los cuales se encuentran sus principales inversiones. Tal es precisamente la situación que ha prevalecido en los años recientes, cuando el fuerte crecimiento de las exportaciones ecuatorianas -lejos de afectar a los países centroamericanos y Panamá- ha ido desplazando o ha sustituido las exportaciones de los demás países del Caribe y de México.

Además, hay indicios de que el fuerte aumento de las exportaciones del Ecuador está tendiendo a nivelarse. Hasta hace pocos años, ese país usufructuaba una situación extremadamente ventajosa en lo que a las enfermedades del banano se refiere. Recientemente, sin embargo, ha aparecido la Sigatoka, enfermedad cuyo control es muy difícil y costoso en las condiciones de cultivo que prevalecen en el Ecuador (4). Por consiguiente, aunque todavía existen grandes posibilidades de ampliación del cultivo del banano en este país, es probable -- que su producción ya no crezca en los próximos años con la - velocidad con que lo venía haciendo desde fines de la Segunda Guerra Mundial.

---

(4) Pan American Union, Inter-American Economic and Social - Council, Special Committee on Bananas, Report of Banana Mission (Washington, 1957); p. 141.

## 2.-LA EVOLUCION DE LA DEMANDA MUNDIAL.

### a) Cambios en la composición de la demanda mundial.

Las importaciones mundiales de banano -que en este caso se consideran representativas de la demanda del producto- crecieron de un promedio anual de 2 520 mil toneladas en el quinquenio 1935-39 a 2 983 mil toneladas en 1955, lo que representa un aumento de 18.4 por ciento (Véase cuadro No. 9; p. 24). Se trata de un aumento muy modesto si se toma en cuenta la extensión del período analizado. La razón de tan lento desarrollo de la demanda se encuentra en gran medida en la interrupción del comercio de este producto durante la Segunda Guerra Mundial y a sus consecuencias. De hecho, el nivel absoluto de la demanda mundial de banano que prevaleció inmediatamente antes de la guerra no se logró recuperar sino en 1952, año en el que apenas comienza a crecer la demanda. Si se comparan las importaciones mundiales de 1955 con las que tuvieron lugar en 1952, se observa un incremento del 17.5 por ciento, o sea casi igual al aumento ya señalado para todo el período.

El desastroso efecto de la guerra en el comercio internacional del banano puede apreciarse mejor si se compara el nivel promedio anual de las importaciones mundiales en los quinquenios inmediatamente anterior y posterior a la Segunda Guerra Mundial. Del nivel ya indicado para 1935-39, las importaciones descendieron a 1 807 mil toneladas en 1945-49, lo que significa una disminución del 28.3 por ciento. En 1950 y 1951 las importaciones estaban todavía un 11.9 y un 9.5 por ciento, respectivamente, por debajo del nivel de preguerra, y solo llegan a excederlo ligeramente en 1952.

La principal dificultad causada por la guerra fue la limitación de la capacidad de transporte marítimo, problema que ---

CUADRO No. 9

BANANO: IMPORTACIONES POR REGIONES Y PAISES (a) 1935-39 y 1945-56.

( Miles de toneladas )

REGIONES Y PAISES	1935-39	%	1945-49	%	1950	%	1951	%	1952	%	1953	%	1954	%	1955	%	1956(b)
AMERICA DEL NORTE	1,438.8	57.09	1,299.9	71.94	1,385.6	62.43	1,352.5	60.62	1,453.9	57.26	1,671.3	59.35	1,516.9	54.57	1,579.1	52.35	1,541.2
Canada	51.0	7.02	66.4	4.77	79.6	3.55	120.9	5.30	127.9	5.04	136.7	7.51	134.0	4.32	155.7	4.77	139.7
Estados Unidos	1,387.8	55.06	1,213.5	67.06	1,306.0	58.85	1,231.6	55.32	1,326.0	52.22	1,542.1	51.53	1,483.0	50.05	1,445.3	48.47	1,401.5
EUROPA	749.5	29.74	336.9	18.64	646.9	29.15	687.6	30.15	773.7	30.17	893.1	31.51	1,024.2	34.56	1,124.2	37.61	1,240.6
Austria	7.7	0.07	--	--	--	--	--	--	--	--	2.3	0.01	6.2	0.21	10.6	0.36	17.7
Bélgica-Luxemburgo	20.6	0.82	23.4	1.29	31.5	1.75	41.7	1.83	40.8	1.61	44.0	1.55	46.6	1.57	50.4	1.70	31.9
Dinamarca	4.3	0.17	--	--	--	--	--	--	13.8	0.54	29.1	1.05	27.7	0.93	27.3	0.91	25.9
Francia	5.8	0.23	3.1	0.17	5.9	0.27	5.0	0.22	5.2	0.21	6.5	0.23	6.4	0.21	7.6	0.26	6.6
Holanda	2.9	0.11	--	--	0.5	--	--	--	1.7	--	1.2	--	5.6	0.19	7.6	0.26	6.3
Francia	183.2	6.67	17.0	4.81	200.5	9.04	239.5	10.50	253.7	9.99	250.7	1.81	277.1	9.35	271.3	9.79	265.9
Rep. Fed. de Alemania	125.0	4.96	7.1	0.39	19.0	4.01	76.3	3.35	107.7	4.24	117.9	4.77	174.0	6.01	213.1	7.14	236.3
Italia	21.6	0.86	2.0	0.11	9.6	0.43	29.3	1.28	33.1	1.30	35.2	1.24	36.9	1.24	41.4	1.50	47.3
Países Bajos	28.9	1.15	1.5	0.10	21.5	0.97	21.1	0.95	17.0	0.13	24.5	0.87	27.7	0.93	33.4	1.11	40.7
Noruega	7.5	0.30	1.7	0.10	1.3	0.08	2.3	0.10	4.5	0.16	5.2	0.18	7.1	0.24	7.8	0.26	11.6
España	47.3	1.88	19.9	4.97	96.7	4.36	56.4	2.47	67.9	2.67	50.3	1.78	48.9	1.65	67.9	2.27	89.5
Suecia	10.7	0.42	9.7	0.54	30.1	1.36	34.3	1.51	39.2	1.55	41.6	1.51	42.2	1.43	48.0	1.61	45.5
Suiza	6.4	0.25	7.9	0.44	12.5	0.56	14.1	0.65	14.5	0.57	16.9	0.60	18.5	0.62	20.0	0.67	23.4
Reino Unido	299.7	11.87	103.5	5.73	140.2	6.32	166.2	7.29	170.5	6.71	263.2	9.38	295.3	9.97	313.8	10.52	300.7
AMERICA DEL SUR	180.6	7.16	133.3	7.31	145.4	6.55	158.9	6.97	234.3	9.23	176.1	6.25	231.5	7.81	195.3	6.55	166.7
Argentina	755.8	6.77	700.7	5.55	81.9	3.69	122.0	5.35	135.3	7.30	147.8	5.08	197.0	6.55	155.8	5.52	155.3
Chile	14.8	0.59	19.4	1.07	25.1	1.13	14.7	0.65	25.4	1.00	77.3	0.61	16.3	0.61	17.3	0.58	17.0
Uruguay	10.1	0.40	13.7	0.76	31.4	1.73	22.1	0.97	23.6	0.93	15.2	0.54	16.2	0.55	19.2	0.64	13.2
AFRICA	13.3	0.53	14.5	1.07	17.2	0.77	16.3	0.71	19.1	1.28	36.5	1.37	40.4	1.35	33.2	1.11	--
ASIA Y OCEANIA	136.7	5.41	18.3	1.01	24.3	1.09	35.3	1.55	47.2	1.46	41.6	1.47	52.1	1.69	50.9	1.71	39.2
Japón	726.3	5.01	7.8	0.43	77.6	0.52	25.3	1.12	47.0	1.82	227.0	0.78	29.9	1.01	37.3	0.72	--
Nueva Zelanda	11.8	0.47	10.5	0.58	12.7	0.57	8.8	0.39	6.2	0.24	19.6	0.69	20.2	0.68	26.5	0.89	--
T O T A L :	2,520.4	100.0	1,806.9	100.0	2,219.4	100.0	2,280.6	100.0	2,538.9	100.0	2,825.6	100.0	2,963.1	100.0	2,933.4	100.0	--

(a) Las reexportaciones han sido deducidas de las importaciones.

(b) Datos preliminares.

(c) La Rep. Fed. de Alemania ha sido clasificada separadamente a partir de 1950.

ESTE CUADRO HA SIDO TOMADO DEL CEPAL, BOLETIN ECONOMICO DE AMERICA LATINA, VOL. 117, No. 1, OCTUBRE DE 1958.



afectó en forma mucho más grave a los países europeos que a Norteamérica. El cuadro No. 9 permite observar que mientras las importaciones de los Estados Unidos y el Canadá -- habían descendido en el período 1945-49 a un 90 por ciento, del promedio de preguerra, las del conjunto de los países europeos se redujeron a menos del 50 por ciento.

En la fuerte reducción de las importaciones europeas influyeron importantes elementos que acentuaron el efecto de la insuficiencia del transporte. Ya se sabe que una de las consecuencias económicas de la guerra fue el problema de la escasez mundial de dólares. Ello provocó crisis de balances de pagos que obligaron a numerosos países a limitar estrictamente sus importaciones. Por otra parte, la guerra también desorganizó gravemente la producción de bananos, sobre todo en el caso de los suministros provenientes de los países coloniales. El caso más notorio fue el del Japón, que obtenía la totalidad de sus importaciones en Taiwan, y que dejó de ser un importador significativo al perder esa colonia.

El proceso de interrupción, recuperación y desarrollo de la demanda internacional de banano, aunque similar en las diversas regiones del mundo, en ocasiones ha presentado diferentes tendencias cuyo análisis es interesante. Los cambios en las proporciones que representan las diferentes regiones en las importaciones mundiales entre los quinquenios 1935-39 y 1945-49 reflejan claramente la diferente intensidad con -- que la guerra o sus consecuencias afectaron a los distintos mercados. La más fuerte caída relativa fue la del mercado japonés, por las razones ya indicadas. Este país representaba en 1935-39 el 5 por ciento de las importaciones mundiales, -- mientras que en el primer quinquenio de posguerra esa proporción se había reducido al 0.4 por ciento (Véase cuadro No.9). Los países europeos --como es natural-- sufrieron también una considerable disminución en sus importaciones, que antes de la guerra llegaron a representar casi un tercio del mercado

mundial, pero inmediatamente después esa participación se había reducido al 19 por ciento. Por otra parte, así como la importancia relativa del mercado de los países importadores de Sudamérica se mantuvo constante, los países de Norteamérica - aumentaron sustancialmente su participación, que subió del 57 al 72 por ciento del mercado mundial entre 1935-39 y 1945-49.

Aunque es cierto que circunstancias especiales redujeron --- drásticamente la magnitud relativa del mercado europeo en la segunda mitad de la década de 1940, también lo es que este -- grupo de países se recuperó con bastante rapidez. En 1950 había recobrado su posición relativa en el mercado mundial y en los años más recientes su demanda crece en forma muy sostenida. De hecho, a partir de 1952 el consumo de bananos en Europa comienza a aumentar con una velocidad mayor que en las demás regiones, con la consiguiente ampliación de su importancia relativa en el mercado mundial. En 1955 esa participación llegaba al 38 por ciento -en comparación con un 30 por ciento antes de la guerra- y aunque no se dispone de datos completos para 1956, es probable que en este último año haya excedido - del 40 por ciento.

Por otra parte, la participación de los países sudamericanos sigue siendo más o menos constante y la de los africanos, Japón y Nueva Zelanda -aunque tiende a crecer- es todavía muy - pequeña. La magnitud relativa del mercado norteamericano, en cambio, se ha venido contrayendo. Así, en 1955 los Estados -- Unidos y el Canadá representaban el 53 por ciento de las im-- portaciones mundiales, mientras que antes de la guerra constituían el 57 por ciento y -como ya se ha señalado- en la inmediata posguerra llegaron a absorber el 72 por ciento del mercado mundial. Debe observarse que dicha tendencia sólo es en realidad la del mercado norteamericano, no la del Canadá, -- pues este último país ha duplicado con exceso su participa--

ción en el mercado mundial con respecto a la preguerra, después ha mantenido una posición relativamente estable. Los Estados Unidos, en cambio, que en 1935-39 absorbían el 55 por ciento de las importaciones mundiales y en 1945-49 el 67 por ciento, han reducido su participación al 50 por ciento en los últimos años.

De todo lo que se ha visto sobre la evolución de la demanda mundial de banano se puede concluir que el crecimiento del consumo desde 1952 se debe atribuir casi exclusivamente a los países europeos.

b) Evolución del consumo por habitante.

Con el propósito de obtener un cuadro más completo del desarrollo de la demanda mundial del banano, analizaremos en este acápite la repercusión que ha tenido el crecimiento de la población en el consumo de banano por habitante.

Antes de extraer conclusiones demasiado optimistas del aumento del consumo mundial a partir de 1952, es preciso comparar el desarrollo de la demanda de banano con el crecimiento de la población. Al realizar ese cotejo se observa que el consumo de banano por habitante en el período 1953-55 es exactamente igual al que prevaleció antes de la guerra, y que corresponde a un promedio anual de 4.8 kilogramos. El efecto de la Segunda Guerra Mundial puede apreciarse comparando esa cifra con la del período 1945-49, cuando el consumo por habitante había descendido a 3.3 kilogramos anuales. Esta reducción de más de un tercio en el consumo por habitante del conjunto de los países importadores es el resultado de fortísimas reducciones en los países europeos y en el Japón, de disminuciones del 19 al 26 por ciento en Norteamérica, Nueva Zelanda y los

países importadores de Sudamérica, y de un aumento del 18 por ciento en el pequeño mercado de los países importadores del continente africano.

La recuperación del consumo mundial de banano por habitante - en el período 1953-55 se logra gracias a que en los países -- europeos -el segundo mercado mundial- dicho consumo crece un 28.5 por ciento con respecto a la preguerra y en los peque-- ños mercados africanos y Nueva Zelanda se duplica y aumenta 43 por ciento, respectivamente, en igual período. Por otra - parte, mientras el mercado sudamericano se mantiene virtualmente constante en términos del consumo por persona y el japonés se contrae en forma violenta, en el mercado mundial -- más importante -Norteamérica- el consumo por habitante se reduce de 10.3 kilogramos en la preguerra a 9.2 kilogramos en 1953-55, lo que equivale a una contracción del 10.6 por ciento.

En 1935-38 el consumo de banano por persona en los Estados -- Unidos alcanza a 10.8 kilogramos como promedio anual. A partir de 1947 -cuando se restablece el aprovisionamiento nor-- mal de la fruta- el consumo por habitante fluctúa alrededor de un promedio de 9 kilogramos anuales. Según estos datos, - el consumo por persona había descendido en un 16 por ciento entre los períodos de preguerra y posguerra, a pesar del --- fuerte aumento del ingreso por habitante. Esta baja del consumo, aunque tal vez no haya tenido toda la intensidad que - las cifras revelan, es seguramente un fenómeno real y efectivo, y pueden darse buenas razones para explicarlo.

Ya se ha indicado que la guerra interrumpió los suministros normales de la fruta en la mayoría de los países importado-- res. En el caso de los Estados Unidos las importaciones se - mantuvieron en un nivel bastante reducido entre 1942 y 1945 y sólo en 1948 recuperaron un nivel más normal. A este fac--

tor se agrega también el de los precios relativos del banano, que encarecieron esta fruta con relación al resto de las frutas y verduras frescas, en particular durante 1947-52. -- Mientras los precios relativos del banano habían caído sustancialmente en 1945 y 1946, en los años posteriores excedieron al precio relativo de los años de preguerra. Se alcanzó un máximo en 1950, cuando el precio relativo era 22 por ciento superior al de 1935 y 19 por ciento mayor que el de 1939. Desde 1952, en cambio, el precio relativo del banano se mantiene alrededor del nivel que prevalecía inmediatamente antes de la guerra.

Es posible, sin embargo, que los dos factores mencionados no hayan sido los más importantes en la reducción del consumo por persona entre el período 1935-39 y la posguerra. Según todas las indicaciones, el elemento decisivo en el desplazamiento de la demanda de banano fue el proceso de sustitución de la fruta fresca por fruta elaborada. Este proceso ha sido tan intensivo y general que desde 1947 incluso ha comenzado a disminuir el nivel absoluto del consumo de fruta fresca por persona. Mientras entre 1929 y 1947 dicho consumo se mantenía estable alrededor de 65 kilogramos anuales, el consumo por persona de toda clase de frutas pasaba de -- 82 a 100 kilogramos. En la posguerra esta última cifra ha tendido a estabilizarse alrededor de 90 kilogramos, mientras que el consumo por habitante de fruta fresca descendía de 65 kilogramos en 1947 a 45 en 1956. Como resultado de esta intensa sustitución, la fruta fresca -- que representaba -- en 1929 casi el 80 por ciento del consumo total de frutas y en 1939 todavía el 73 por ciento -- redujo su participación -- de tal manera desde ese año, que en 1956 sólo representaba la mitad del consumo total de frutas.

c) Los precios y las perspectivas de la demanda.

Al examinar los diversos factores que determinan las perspectivas del consumo de banano principalmente en los Estados Unidos, la evolución de los precios ha sido un elemento secundario. Ello se debe a que este factor parece haber ejercido una influencia poco importante en el mercado de esta fruta. Puede decirse que a excepción de la década de los setenta los precios del banano han conocido una gran estabilidad. El cuadro No. 10 (Véase página 31) permite apreciar que en la posguerra ha habido una notable estabilidad en los precios absolutos tanto al nivel minorista como al del mayorista o importador, y que existe gran paralelismo en las tendencias de ambas series.

Este excepcional comportamiento de los precios del banano sugiere que el mercado de esta fruta se encuentra estrictamente regulado. Las condiciones objetivas que lo caracterizan confirman esa impresión. En lo que al precio del importador se refiere, ya se sabe que es perfectamente controlable debido a la enorme preponderancia de una sola empresa en las importaciones norteamericanas.

La fijación de los precios minoristas se origina en la gran empresa importadora, que establece su precio de entrega al por mayor y a base de él vende a las grandes cadenas de almacenes y supermercados una apreciable proporción del banano que importa. Estos compradores, a su vez, recargan al precio del importador los márgenes de gastos y utilidades que correspondan, y fijan un determinado precio al detalle. Como además se les asegura un suministro adecuado a las condiciones de demanda de la fruta -a expensas de los demás distribuidores de banano-, los grandes distribuidores han llegado a constituirse

CUADRO No. 10

BANANO: PRECIOS COBRADOS POR LOS IMPORTADORES Y PRECIOS AL DETALLE  
EN LOS ESTADOS UNIDOS, 1937-38 y 1945-57.

( Dólares por 100 kilogramos ).

	PRECIOS COBRADOS POR LOS IMPORTADORES (a)	PRECIO AL DETALLE EN NUEVA YORK	PRECIO PROMEDIO ANUAL AL DETALLE EN LAS PRINCIPALES CIUDADES DE ESTADOS UNIDOS
1937		14.5	14.1 (b)
1938		14.8	13.9 (c)
1945	9.9		22.9
1946	10.4		25.6
1947	12.8	33.3	33.3
1948	13.9	34.2	35.0
1949	15.4	35.3 (d)	36.6
1950	16.1	33.9	35.9
1951	16.1	34.4	35.9
1952	16.3	33.5	36.7
1953	16.3	33.7	37.0
1954	16.8	33.7	37.0
1955	16.5	34.2	37.5
1956 (e)	16.8	34.4	37.2
1957 (e)	16.3 (f)	34.2 (g)	36.8 (h)

(a) Banano de procedencia centroamericana, FOB puerto de entrada, puertos del Golfo y de la costa Atlántica.

(b) 1935

(c) 1939

(d) Enero-agosto

(e) Datos preliminares

(f) Promedio enero-abril

(g) Primer semestre

(h) Enero-abril.

FUENTE: CEPAL, BOLETIN ECONOMICO DE AMERICA LATINA, VOL. VII, No. 2, SANTIAGO DE CHILE, OCTUBRE DE 1958.

se en una especie de mercado regulador del precio de banano. -- Así, pues, el precio al detalle se encuentra controlado por el gran importador y se evitan tanto las fluctuaciones estacionales como los cambios de precios necesarios para adecuar la --- oferta a las condiciones de la demanda (5).

Ahora bien, si están controlados los precios del banano --tanto al nivel del importador como en el mercado minorista-- se deduce que las tendencias de los precios de esta fruta son en realidad el reflejo de una política de precios. Siendo ésto así, puede afirmarse que las perspectivas de los precios del banano en el mercado norteamericano son de una gran estabilidad relativa y de un ligero aumento en los niveles absolutos.

Existen naturalmente una serie de factores que podrían alterar estas tendencias. Así, por ejemplo, los costos de producción en los países exportadores crecerán seguramente con el --desarrollo económico de esos países, con el fortalecimiento --de las organizaciones sindicales y eventualmente con la revisión de los contratos bananeros.

El estudio del North American Congress on Latin American --- (NACLA) indica que el precio del banano en el mercado mundial ha sido prácticamente el mismo en los últimos 25 años, mientras que el costo de las importaciones de artículos manufactu--rados ha aumentado vertiginosamente.

Por otra parte, los términos del comercio del banano en relación con las manufacturas se deterioraron 61 por ciento en el período de 1954-73. En 1960, un tractor costaba el equivalente de 20 toneladas de banano; 10 años después la equivalencia era de 50 toneladas.

---

(5) House of Representatives, 84th Congress, Select Committee on Small Business, Banana Industry (Washington), pp. 31, 65 y passim.



Vemos pues que los precios de las manufacturas provenientes - de los países industrializados y los precios del banano no se modifican en un mismo sentido ni en una misma dirección. Cada vez más, una tonelada de banano compra con las divisas captadas menos productos manufacturados provenientes del exterior.

Importa subrayar que en la fijación del precio los países compradores influyen de manera determinante. Si bien es cierto - que no se establecen grandes diferencias entre los precios pagados por los mercados europeos o asiáticos y el mercado norteamericano, éste último puede ser considerado como el regulador del precio internacional. Ello se explica no sólo por la magnitud de los volúmenes consumidos por los Estados Unidos - sino por el hecho aún más importante de que las compañías que comercializan el banano generalmente son norteamericanas.

Como demuestran las cifras del cuadro No. 5 (Véase página 12) los Estados Unidos es el principal importador del producto: - la magnitud de su volumen aventaja con mucho al resto de los países como Japón que ocupa el segundo lugar y la República Federal Alemana el tercero.

No obstante lo anterior los precios del banano variaron considerablemente de mercado a mercado durante 1972. En los Estados Unidos los precios se elevaron sustancialmente en comparación con los del año anterior aunque permanecieron por debajo de los precios de 1970. En la Comunidad Económica Europea las grandes cantidades de fruta que se llevaron al mercado explican los precios bajos de la República Federal Alemana y los países del Benelux. Sin embargo, en Francia e Italia se incrementaron debido a la mala temporada de la fruta perecedera de verano mientras en el Reino Unido se alcanzaron precios recordes debido al continuo incremento del mercado, causado principalmente por condiciones climáticas que en los tradicionales países suministradores los precios bajaron considerablemente más bajos en el Japón durante 1972.

La situación de precios en 1972 se complicó por el impacto de las fluctuaciones monetarias y particularmente por la devaluación del dólar estadounidense. El hecho de que los precios hubieran sido más bajos en Alemania, los países del Benelux --- (Bélgica y Luxemburgo) y Japón se debieron fundamentalmente, a la presión de suministros más que a las presiones monetarias.

En 1973 los precios en los Estados Unidos, Francia y el Reino Unido habían mantenido un nivel remunerativo aunque en el mercado Alemán y Japonés continuaron su tendencia a la baja. Pese a un decrecimiento en las importaciones japonesas en la -- primera mitad del año de 1973, debido a condiciones climatológicas los precios bajaron en comparación con el nivel de 1972. La delegación de Filipinas explicó que no había sido posible preveer las consecuencias de la sequía en 1973 por lo que los contratos fueron negociados a precios bajos.

Los precios en el mercado libre para latinoamérica y Filipinas promediaron entre 110 y 125 dólares-tonelada en los años de 1974-75. Los precios británicos para el banano de Jamaica estaban en 23.6 pennys/kilogramos en septiembre de 1975 y a 24.3 pennys/kilogramos en septiembre de 1976.

En 1975 se incrementaron los precios corrientes, lo que presionó un incremento de los precios reales por primera vez en muchos años. Esta situación se observó en los mercados de Estados Unidos y Europa Occidental. Las importaciones francesas provenientes de Martinica promediaron en 2.05 francos/kilogramos, o sea que registraron un incremento del 25 por --- ciento en relación con 1974. Las importaciones británicas de Jamaica fueron 31 por ciento (17.4 pennys/kilogramos) más altas en relación a 1974. Las importaciones norteamericanas de Sudamérica promediaron en 24.7 dólares/toneladas, o sea, 34 por ciento más elevadas que en 1974. En términos genera--

les las exportaciones mundiales se incrementaron en un 15 por ciento.

1976 mostró una acelerada disminución de las importaciones de Europa Occidental causadas por la introducción del nuevo sistema de cuotas del Gobierno Italiano. Tal situación en Italia se profundizó por una confusión administrativa. Empero, la demanda de banano se incrementó al salir la Europa Occidental de la recesión. La misma situación se observó en Norteamérica cuyo volumen de importación fue superior al de 1975. Las importaciones británicas realizadas durante los primeros 8 meses del año se incrementaron un 6 por ciento. Sin embargo, el alza de los precios no se sostuvo, a fines de septiembre los precios británicos disminuyeron un 3 por ciento en comparación a los de septiembre de 1975.

Todo lo anterior demuestra que los precios del banano en la década de los setenta en el mercado internacional se ven afectados por grandes fluctuaciones cíclicas. De allí que muchos de los países importadores hayan planteado la necesidad de lograr un equilibrio de mercado, es decir, un equilibrio entre la oferta y la demanda a condición de no afectar la interrelación de los sistemas individuales, es decir, la competencia del mercado.

Los países productores preocupados por la situación del mercado internacional han planteado continuamente el establecimiento de un acuerdo internacional. En 1972 la FAO recomendó a los representantes de los países exportadores en Guayaquil, Ecuador que "su grupo debería prestar la mayor atención a la posibilidad de desarrollar arreglos internacionales para proporcionar una expansión equilibrada en la producción a precios estables y remunerativos".

"Esta acción podría ser en dos direcciones: expansión del --

consumo, lo cual implica una liberalización del comercio y la gestión del mercado o la regulación de suministros para alcanzar objetivos de precios". La primera depende de cambios generados en los propios países industrializados, la segunda implica intervención en el mercado para regular la oferta.

En julio de 1976 la FAO programó una reunión de trabajo con este propósito. Los puntos principales de la agenda intentaban establecer normas sobre el comercio del banano. Al parecer los países importadores pretendían lograr un equilibrio entre la oferta y la demanda mientras la preocupación básica de los países exportadores era establecer precios mínimos que evitaran las transferencias de valor a los países importadores. Ambas partes acordaron controles de calidad, planes para incrementar el consumo y un fondo para diversificación. Se ignora, sin embargo, los acuerdos generales de aquella reunión.

Hay que señalar, que, no obstante lo anterior, el ajuste entre la oferta y la demanda es un problema ficticio en última instancia, pues la experiencia ha demostrado que en ciertas épocas en que se incrementa la demanda de banano en los países productores, el efecto directo no ha sido una mejoría en la captación de divisas en éstos últimos, sino contrariamente, un deterioro mayor en su economía y en sus recursos naturales. Lo anterior se comprueba en el informe presentado en la Quinta Sesión del Grupo Intergubernamental para los Bananos, realizada en Alemania Federal en 1973. En este Informe se afirma que "los precios han mejorado en 1972 con respecto a 1971 en que a pesar de los grandes volúmenes de importación han continuado bajando los precios en algunos de los mercados no restringidos". Este informe agrega además que "en términos deflacionados, durante los 10 últimos años, ha sido evidente una baja de los precios en todos los mercados.

Todo parece indicar que el meollo del problema estriba en el poder monopólico sobre el precio del banano que ejercen las compañías transnacionales que transportan y comercializan el producto.

## CAPITULO II.

### EL CONTROL DEL MERCADO INTERNACIONAL POR LAS EMPRESAS - TRANSNACIONALES Y SU REPERCUSIÓN POLÍTICA.

#### 1.-EL CONTROL SOBRE LA PRODUCCION.

El Estudio de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) "The Marketing and the distribution - system for bananas" señala que tres empresas norteamericanas monopolizan el 70 por ciento del mercado mundial del banano.

He aquí un cuadro que ha sido elaborado sobre los datos suministrados por este estudio (Véase cuadro No. 11; página 39).

Como vemos tres empresas norteamericanas, la United Brand Co. - (ex-United-Fruit Co.), la Castle and Cooke Inc. y Del Monte --- Corp. controlan más de los dos tercios del mercado mundial de - este producto. Dos subsidiarias de la United Brands, la Tela -- Railroad Co. y la Chiriqui Land Co. en Honduras y Panamá respectivamente. La Castle and Cooke Inc. que opera principalmente en Costa Rica, Guatemala y Honduras, a través de su subsidiaria, - la Standard Fruit Co. también ejerce gran dominio sobre la producción en Panamá. Finalmente Del Monte Corp. que adquirió de - la antigua United Fruit sus plantaciones en Guatemala bajo la - forma de Banana Development Corp. of Guatemala (BANDEGUA) controla gran parte de la producción en Costa Rica a través de su subsidiaria la Banana Development Corporation (BANDECO).

El control de la producción por las empresas transnacionales, - no implica sin embargo, que la empresa transnacional sea dueña de la plantación y controle directamente el proceso productivo; puede ocurrir que la empresa transnacional no sea dueña directa

CUADRO No. 11

CENTROAMERICA Y LAS TRANSNACIONALES BANANERAS.

<u>TRANSNACIONALES.</u> PAIS	UNITED BRANDS COMPANY	CASTLE AND COOKE INC.	DEL MONTE CORP.
HONDURAS	TELA RAILROAD CO. (SUBSIDIARIA)	STANDARD FRUIT CO. (SUBSIDIARIA)	
PANAMA	CHIRIQUI LAND CO. (SUBSIDIARIA)	STANDARD FRUIT CO. (SUBSIDIARIA)	
COSTA RICA		STANDARD FRUIT CO. (SUBSIDIARIA)	BANANA DEVELOPMENT CORP. (BANDECO)
GUATEMALA		STANDARD FRUIT CO. (SUBSIDIARIA)	BANANA DEVELOPMENT CORP. OF GUATEMALA (BANDEGUA).

ESTE CUADRO HA SIDO ELABORADO POR EL AUTOR EN BASE AL ESTUDIO DE LA CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO (UNCTAD), "THE MARKETING AND THE DISTRIBUTION SYSTEM FOR BANANAS".

de la plantación o plantaciones y controle, no obstante el -- proceso productivo.

El control de la producción por las empresas transnacionales se realiza, por lo tanto, en alguna de estas dos formas. De -- allí su enorme poder sobre la producción del banano.

La plantación bananera en Centroamérica es la expresión ca-- racterística de la primera forma de controlar la producción, mientras el caso mexicano es un ejemplo ilustrativo de la se gunda.

Analícemos estos casos:

a) La plantación como enclave colonial.

Desde el punto de vista del desarrollo nacional el problema con la plantación foránea o transnacional, no sólo consiste en la ineficiencia en el uso de los recursos económicos y - sociales, sino en el hecho de que esta plantación se consti tuye frecuentemente como una estructura de poder extra----- territorial que norma su conducta según las necesidades e - intereses de la nación hegemónica que opera como centro in- dustrial y metropolitano. En última instancia la plantation es una continuación económica y geográfica de la frontera - nacional de los Estados Unidos o de las naciones que conser van y utilizan estas formas disfrazadas de colonialismo.

La plantación colonial o "plantation" es un sistema de em-- presa diseñado de acuerdo a los patrones coloniales de orga nización agrícola en las áreas tropicales de Africa o Améri ca Latina. El hecho de que se fundamente en el trabajo asce lariado, la concentración obrera y la modernización tecnoló gica no modifica sustancialmente este esquema general.



La propensión latifundista hacia la concentración y el monopolio de la tierra y el empleo de las mismas formas típicas de los grandes latifundios tradicionales en América Latina es -- una de las características fundamentales del sistema de "plantation". Su carácter empresarial se manifiesta porque adopta patrones capitalistas de inversión, realiza una producción en gran escala e integra la explotación agrícola, el procesamiento y la comercialización externa por medio de canales propios. La explotación semiintensiva dentro del marco de una política de reservas territoriales no impide el saqueo de los recursos materiales y la ineficiencia económica en los niveles de productividad que caracterizan su orientación monocultora.

Las transnacionales norteamericanas fueron punto de lanza en el establecimiento de las "plantations" en América Latina.

La técnica empleada era sencilla: se desmontaban los bosques vírgenes, que una vez limpios y drenados muy toscamente se -- plantaban de bananos. Se halló que zonas muy extensas estaban constituidas por depósitos de aluvión, limosos o limoarcillosos, productos de rocas volcánicas que explicaban el crecimiento silvestre y con buenos rendimientos del banano en varias partes de Centroamérica y México.

En un principio las grandes plantaciones desarrollaban una -- agricultura extensiva con rendimientos relativamente bajos. Sin embargo, en algunos casos se impuso la necesidad de evolucionar pasando de la primitiva agricultura extensiva a nuevas formas de explotación agrícola intensiva. Los problemas que se desprendían de las constantes presiones campesinas en lo que a tenencia de la tierra se refiere, así como la política depredatoria con sus consecuentes efectos en aparición de plagas, disminución de la productividad, deterioro genéti

co de las cepas, etc. favorecieron la tendencia al desarrollo de una agricultura intensiva.

No obstante lo anterior, "en las plantaciones bananeras de -- Colombia y Ecuador --sostiene Antonio García-- los procesos de deterioro de los suelos o de los bananales (la sigatoka o el mal de Panamá) no han conllevado una corriente de inversio-- nes de renovación y de saneamiento sino la venta al Estado -- de las tierras y de las instalaciones desmanteladas" (6).

La separación total entre la propiedad y la explotación agrí-- cola y el manejo anónimo del capital, así como el monopolio sobre la comercialización externa y la desnacionalización de las exportaciones caracterizan la estructura de este sistema de plantaciones.

En cuanto a su funcionamiento utilizan una elevada propor-- ción de recursos y ahorros internos, tierras fiscales que se dan en concesión gratuita y capitales de operación que se -- obtienen en los bancos así como subvenciones y exenciones -- tributarias del Estado. Dicho en otras palabras la "planta-- tion" funciona sólo parcialmente con importaciones de capi-- tal.

Un ejemplo ilustrativo de enclave colonial es el caso de la plantación bananera en la República de Panamá.

Al fundarse la República de Panamá en 1903, la United Fruit Co. ya ejercía el control del negocio bananero en la costa atlántica del país. La necesidad de nuevos contratos y nue-

---

(6) Antonio García, Reforma Agraria y dominación social en América Latina; Ed. Siap; p. 139.

vas instalaciones propició la concertación de convenios que -- tuvo que aceptar la naciente República. Nada menos que 3 Leyes aprobó la Convención Nacional de Panamá en 1904, cuando aún no se había estructurado plenamente el nuevo Estado, para coger -- las propuestas de la United Fruit Co. la Ley 16, del 6 de --- abril accedió a que dicha empresa instalara una comunicación -- telegráfica inalámbrica, entre Puerto Pilón (Costa Rica) y Bocas del Toro y Colón con exención de impuestos para los aparatos materiales, "por ser éste un servicio" se expresa en el -- mencionado texto legal. El 23 de junio, la Ley 80 aprobó un -- contrato sobre comunicación telegráfica inalámbrica que amplia ba la concesión a la ciudad de Panamá y a Naciones Centro y -- Sudamericanas. El Gobierno Panameño se obligaba a no estable-- cer, por quince años, comunicación inalámbrica entre Colón y -- Bocas del Toro. Sin embargo, fue la Ley 87, de 30 de junio de 1904, la que inauguró los contratos de concesiones colonialis-- tas en favor de la United Fruit Co., pues la facultaba para -- construir un ferrocarril o un canal que comunicara los ríos -- Changuinola y Sixaola, otorgándole el privilegio por el lapso de cincuenta y cinco años; se reconocían exoneraciones; se --- obligaba al Estado Panameño a no hacer concesiones iguales den-- tro del radio de diez millas a partir de las bocas de los dos ríos que entonces eran plenamente panameños, y de manera iróni-- ca se estipulaba que al vencerse el término del contrato el -- "ferrocarril o el canal, con todos sus auxiliares para el trans-- porte, telégrafos y teléfonos, todo en buen estado, pasara a -- ser propiedad del Gobierno" (artículo 11). La exportación de -- guineo sólo se gravaba con medio centavo oro americano por ca-- da racimo (7).

Después del artículo 11 interesa anotar que la United Fruit -- Co. tuvo que instalar por exigencia de sus negocios, una comu-- nicación inalámbrica con algunos países de Centroamérica pa

---

(7) Universidad de Panamá, Panamá y la Frutera, "El comercio -- contra el colonialismo"; Ed. Universitaria de Panamá, -- 11-14; Panamá, 1974.

saba por Panamá hasta Colombia y se aposentaba en la región -- limítrofo con Costa Rica donde la compañía había establecido -- igualmente su plantación.

Con tales bases legales se inició el establecimiento de lo -- que en unos cuantos años se convertiría en un enclave colo--- nial en la frontera occidental del país.

La jurisdicción costarricense o panameña de las áreas fronterizas interesaba a la empresa bananera por la diferencia de -- concesiones que había logrado en uno y otro país. De allí que al sucitarse los incidentes bélicos de Coto, en 1921, esos in tereses inclinaron la balanza del lado Costarricense y los -- enemigos de Panamá obtuvieron que los Estados Unidos le impu siera los límites establecidos por el Fallo White, que mutila ba el territorio nacional. En aquella emergencia, la Frutera contribuyó con su ferrocarril y otras facilidades al transpor te de soldados costarricenses que llegaron hasta la población de Almirante. El negocio bocatoreño de la United Fruit Co. -- que se desarrolló desde 1904 se vió afectado posteriormente -- por las enfermedades del banano que fueron reduciendo las --- plantaciones persistentemente, debido a lo cual fue suspendi da la exportación a finales de los años veinte lo que produjo la ruina económica general en la región, atada al monocultivo del banano.

Cerradas sus operaciones bananeras en Bocas del Toro, la -- United Fruit Co. se dispuso a abrir un nuevo centro bananero al sur, en el pacífico, y datan de 1925, 1927 y 1929 los con tratos y leyes que inician esta segunda etapa histórica del consorcio bananero en Panamá. En esa época el Gobierno termi naba la construcción del ferrocarril Chiricano que de David había llegado hasta Puerto Armuelles, pasando por Progreso; -- y por esos días, la United Fruit Co. comenzó a adquirir pro-

piedades particulares en los distritos de Alanje y Bugaba. - Bien explorado el sector por la empresa y utilizando la Ley 33 de 26 de febrero de 1927, el 15 de julio de ese año se celebró el contrato No. 13 entre la Chiriqui Land Co., otra filial de la United Fruit, y el Gobierno Nacional, por virtud del cual se facultaba a la empresa para construir un ferrocarril en tales distritos cuyas líneas empalmaban con el ferrocarril nacional de Chiriquí ya avanzado, hasta las poblaciones de Progreso y Armuelles. En este mismo contrato se autoriza la utilización de ríos, lagunas y cuencas hidrográficas en general, así como la construcción de obras anexas para el sistema de irrigación indispensable a la explotación bananera que proyectaba la Chirilanco. Se incluía la construcción de líneas telegráficas, telefónicas y plantas eléctricas, y también la explotación gratuita de madera, arena, piedra, cascajo, cal y otros materiales de tierras nacionales en los 2 distritos. Se exoneraba por 30 años del impuesto de introducción toda instalación de carga y descarga, buques, lanchas, máquinas, instrumentos, utensilios, equipos para el ferrocarril y para la irrigación, comprometiéndose el Estado a prestar los servicios de muelles y puertos que había instalado en la población de Puerto Armuelles, por espacio también de 30 años. El contrato fijaba el impuesto de exportación de banano en un centésimo de balboa por racimo (el balboa es igual a un dólar) hasta el 12 de marzo de 1934, y de 2 centésimos entre esta fecha y el 12 de marzo de 1957. El mismo día 15 de julio de 1927, se suscribió el contrato No. 14 por el cual se dió en arriendo el Ferrocarril Nacional, entre Progreso y Armuelles, a la Chiriqui Land Company incluyendo el muelle estatal y el uso de las líneas entre David y Progreso; a cambio de lo cual la empresa se comprometía a pagar un centavo y medio oro por cada racimo que se transportara. El término de este contrato se fijaba en 15 años prorrogable por 15 años más. Estaba en marcha pues, el establecimiento definitivo del área total -

de operaciones de la United Fruit Co. en Panamá, como propietaria directa de grandes extensiones de terreno temporalmente abandonadas en la provincia de Bocas del Toro, y como organizadora de una subsidiaria en la provincia de Chiriquí, para explotar en todos sus aspectos el negocio del banano en la vertiente del pacífico. Había asegurado la propiedad privada del territorio a pesar de que tanto en el norte como en el sur se trataba de la región fronteriza con Costa Rica cuyo control, por razones nacionales, debían ejercerlo los gobiernos de ambos países. La dominación de la empresa bananera a uno y otro lado del oscuro límite territorial que la imposición del Fallo White había comenzado a despejar, implicaba una hegemonía supranacional que por razones de los nombres de dos Repúblicas colocaba la United Fruit Co. Mediante las concesiones de 1927, ella había asegurado también el uso de la cuenca hidrográfica de Alanje y Bugaba; había empalmado su ferrocarril con la vía férrea estatal panameña, incorporando también ésta última a su complejo agrícola por virtud de un alquiler irrisorio; había asegurado el uso de las facilidades portuarias oficiales en Armuelles; y todo ello con los caracteres del privilegio y del monopolio. Cuando ya la población de Puerto Armuelles era un puerto establecido plenamente, la transnacional se dispuso a construir un acueducto que sirviera a la gran concentración humana aposentada en sus dominios. Solicitó y obtuvo, mediante el contrato No. 2 de 14 de enero de 1929 la adjudicación gratuita de 1,732 hectáreas en los márgenes y fuentes del río Guanabanito, en protección de los valles y tributarios de ese río, obligándose a suministrar gratuitamente agua potable a los edificios públicos y a instalar a su costo dos llaves o grifos en la población de Puerto Armuelles "a fin de suministrar agua a los residentes de ese lugar". Sin embargo la Chiriquí Land Co. convino en suministrar el exceso de agua potable para uso de los habitantes de Puerto Armuelles de acuerdo con tarifas que se fijar-

rían periódicamente por la nación y la compañía (8).

En 1929 se habían completado los documentos legales en que iba a fundamentarse la explotación del negocio bananero en el occidente chiricano, y estaban terminándose los trabajos y las obras necesarias para que comenzara en grande la exportación del banano. A lo largo de casi toda la evolución republicana esta empresa transnacional ha contado de una u otra manera con el apoyo de los distintos gobiernos conservadores y liberales que se han sucedido. La Chiriquí Land Co. no sólo explotaba al peón agrícola nacional o extranjero, en los bananales que levantó en la fértil región del Barú, sino que también explotaba a los pequeños propietarios de fincas de banano, obligados a venderle al monopolio de Boston.

El Tratado de límites con Costa Rica aprobado por Ley 51 de 20 de mayo de 1941, debido a decisión del Pdte. Arnulfo Arias, y la demarcación subsiguiente, hicieron perder definitivamente a Panamá territorios en el sector atlántico y en el sector pacífico. En ambos lados, tanto en Panamá como en Costa Rica, las filiales de la United Fruit Co. tenían instaladas enormes fincas bananeras, el río Sixaola fue escogido como límite divisorio en Bocas del Toro y en Chiriquí, la región del golfo pasó a la muda titularidad de Costa Rica, pero, en las dos regiones, tanto del lado nominalmente panameño como del lado nominalmente costarricense, el imperio del banano extendía sus tentáculos uniformes, y la United Fruit Co. dueña y señora de la tierra, y de toda la economía de una sola región, imponía a uno y otro gobierno, los dictados de sus intereses. La situación engue dejó la demarcación de límites a cientos de panameños que vivían en la región de Progreso, y que resultó asignada a Costa Rica dió origen a la Ley 5 de 13 de noviembre de 1947 que autoriza-

---

(8) Universidad de Panamá, op. cit., pp. 14-15.

ba la celebración de un contrato con la Chirilanco, para obtener el traspaso de 3,000 hectáreas en Progreso, de lado panameño a fin de ubicar a los nacionales cuyas casas, siembras y de más propiedades habían quedado bajo la jurisdicción tica. El precio de esta cesión fue la prórroga de los contratos de la Chirilanco por 15 años en los términos de la Ley 69, y se agregaba en beneficio del Estado un pago del 10 por ciento de las ganancias de la empresa en sustitución del impuesto de exportación, siempre que este porcentaje no fuese inferior a lo que rendía el gravamen de los dos centésimos por racimo. Los grupos gobernantes de entonces no pudieron hacer uso de estas autorizaciones de la Ley 69 de 1947. Con la segunda presidencia del Dr. Arnulfo Arias se dictó la Ley 8 de 28 de enero de 1950 que autorizó al ejecutivo para contratar con la Chirilanco la prórroga de sus contratos de 1927 y 1935, por espacio de 30 años a cambio de 3,000 hectáreas en Progreso, las tierras de la Tonosí Fruit Company (36,000 hectáreas ocupadas en buena parte por precaristas) y, lo que la Ley de autorizaciones presentaba como una "obligación" de la Chirilanco, la reapertura de las operaciones de la United Fruit Co. en Bocas del Toro. Se aprovechó esta Ley 8 para aprobar el contrato No. 1, de 26 de enero de 1945, que se refería a la aplicación de los contratos panameños de la Chirilanco, en las fincas antes panameñas del sector de Progreso y Golfito, que habían quedado bajo jurisdicción costarricense. Conviene señalar que en virtud de este contrato se autoriza a la Chiriquí Land Co. para exportar por Puerto Armuelles toda la producción bananera del territorio tico adyacente a la región chiricana, sin sujeción a permisos o licencias especiales, y se le facultaba además para introducir por Armuelles mercaderías destinadas a sus fincas en Costa Rica. Las cláusulas de los contratos de la Chiriquí Land Co. se hicieron extensivas a la producción de parte del sector costarricense. Puerto Armuelles quedó asimismo como puerto úni-



co de la Chirilanco en toda la región, sin que importara la -  
jurisdicción titular del país. En buenas cuentas el imperio -  
bananero mantenía sus propias fronteras, sus propios límites,  
independientemente de las fronteras nominales de Panamá y Cos-  
ta Rica. Y si el artículo 152 de la Constitución de 1941 esti-  
pulaba en su primera parte que "no podrá ninguna persona natu-  
ral o jurídica extranjera, ni ninguna persona jurídica nacio-  
nal cuyo capital sea extranjero en todo o en parte, adquirir  
la propiedad de tierras nacionales situadas a menos de 30 ki-  
lómetros de nuestras fronteras 'terrestres' ni la propiedad -  
de las islas que se encuentren bajo la jurisdicción de la Re-  
pública", la segunda parte del mismo artículo agregaba que --  
"se respetarán los derechos ya adquiridos al entrar a regir -  
esta disposición, sobre tierras e islas". Norma idéntica en-  
contramos en la Constitución de 1946 (artículo 232) y en la -  
Constitución de 1972 (artículo 250). Lo que significa que el  
imperio bananero constituye un régimen jurídico de privile-  
gios, de excepción, por encima de las 4 Constituciones pana-  
meñas de este siglo.

El contrato No. 2 del 15 de marzo de 1950 cierra la segunda  
etapa de operaciones de la United Fruit Co. y abre la etapa  
actual con la reapertura de actividades en Bocas del Toro. -  
Simultáneamente al contrato No. 2, se celebró un contrato --  
No. 3, el mismo día 15 de marzo de 1950, sobre un préstamo -  
de 3 millones de balboas que la Chirilanco haría inmedia-  
tamente al gobierno nacional, pagadero en sumas anuales que se  
deducirían de los montos del impuesto sobre la renta.

La tercera etapa de las actividades agrícolas de la United -  
Fruit Co. en Panamá, en la que nos encontramos a partir de -  
1950, tiene bases legales contractuales semejantes a las ante-  
riores, salvo detalles como el del 13 de 19 de febrero de --  
1953 sobre cesión de 15 hectáreas de terreno en Bocas del --

miramar de Armuelles; o la Ley 40 de 23 de noviembre de 1954, que se refiere al impuesto sobre la renta de un 30 por ciento que paga la empresa; o el decreto Ley No. 18 de 26 de agosto de 1958 relativo a ciertos aspectos de este último gravamen.

Importa subrayar que en 1969 la compañía se fusionó con la - AMK Corporation para convertirse en la United Brands. Esta - fusión creó un gigantesco consorcio de la alimentación que - tiene ventas anuales por 1,425 millones de dólares. La rami- ficación mayor de la compañía es John Morrel and Co., el ter- cer procesador y distribuidor de carne de los Estados Unidos, con ventas por 870 millones de dólares. Aunque las secciones Morrel y UFC de United Brands operan de manera autónoma, am- bas forman parte de un enorme imperio comercial de la alimen- tación (9).

En resumen "la United Fruit Co. siguió en Panamá las tácti- cas inauguradas por Minor C. Keith en Costa Rica, de obtener enormes concesiones de tierras, aguas, instalaciones, ferro- carrilles, exoneraciones fiscales, préstamos a las débiles - repúblicas en donde operaba, explotación brutal de la mano - de obra y otros expedientes inauditos permitidos por los go- biernos cómplices de los países en donde abrió los contornos de su imperio bananero que estuvieron anuentes a aprobar nu- merosas leyes y a suscribir los más leoninos contratos, como garantía eficaz para la agricultura capitalista de planta- ción y para el establecimiento de una cadena de enclaves co- loniales que hoy perduran sobre la cabeza de varios pueblos latinoamericanos" (10).

La importancia del enclave colonial que representa el impe- rio bananero se expresa en el hecho de que la exportación de bananos representa más del 50 por ciento del total de las -- exportaciones que efectúa el país. En 1972 esta cifra alcan-

---

(9) David Tobis, "Que es la United Fruit?" en Los administra- dores del Imperio, Ed. Periferia, p.116, Buenos Aires, 1972.

(10) Op. cit., p. 20.

zaba el 53.3 por ciento del volumen total de las exportaciones. Esto significa que la capacidad de importación del país depende en gran medida del funcionamiento del sector exportador de bananos. Esta situación que podemos considerar como causa de la vulnerabilidad económica, se aprecia mejor si tenemos en cuenta los efectos secundarios o derivados. La estructura monetaria del país está diseñada de tal forma que las fluctuaciones en el sector exportador se reflejan en la oferta monetaria interna en forma automática. La baja en el valor de las exportaciones de bananos se aprecia en una contracción monetaria con la consiguiente tendencia depresiva según la oferta global. La escasez de divisas al afectar las posibilidades de importación afecta el crecimiento de la economía en la medida en que limitan la importación de bienes de capital e insumos de origen externo. Por otra parte es importante señalar que cualquier caída en la actividad productora de banano influye por el efecto multiplicador sobre todas aquellas actividades cuya demanda efectiva se encuentra relacionada directa o indirectamente con la producción de bananos.

Existe otro elemento adicional que revela los efectos negativos dentro de la alta dependencia que genera el enclave bananero. Se trata de la importancia relativamente alta que tiene este sector en la ocupación y el empleo en la República.

Así por ejemplo, en 1970 las zonas bananeras de Uniriquí y Bocas del Toro ocupaban 15,736 empleados que representaban el 9.1 por ciento del total de personas ocupadas (172,100) en toda la República. Desde el punto de vista de la ocupación, la importancia de este sector puede apreciarse mejor si se considera que el paro de la actividad bananera incrementaría el desempleo en alrededor de un 45 por ciento si se toma en cuenta que en 1978 existían 35 mil desocupados en la República.

Por lo tanto, la importancia y la significación de la United Fruit Co. como enclave colonial en Panamá estriba en la vulnerabilidad de la economía de la producción y exportación de bananos, controlados por la United Fruit Co. que se expresa en el hecho de que la paralización de las operaciones bananeras o su disminución apreciable, afectan negativamente la capacidad de importación del país, la generación de ingresos y los niveles de empleo.

b) La característica de la intervención de las transnacionales en México.

En el caso de México el control de la producción por las transnacionales no ha sido en forma directa. La política social del gobierno mexicano, particularmente sus leyes agrarias y obreras, han impedido a las transnacionales desarrollar plantaciones propias, como lo han hecho en Centroamérica. Es por ello que el control de la producción se ha venido realizando en forma indirecta a través del control de las zonas de producción. Su objetivo fundamental ha consistido en eliminar a varias zonas productoras mexicanas que competían con el banano que el consorcio produce y compra en Centroamérica, mediante la celebración de contratos de compra venta con la mayor parte de los productores abarcando la casi totalidad de la producción y evitando así una competencia con el banano excedente.

Intencionalmente se dejan a veces sin contratación a varios productores que caen en manos de "coyotes", que compran a bajos precios sus productos obligando a aquellos a abandonar el cultivo que ya no resulta remunerativo. En ocasiones, y alegando motivos varios el consorcio rescinde contratos con lo que coloca a los productores afectados en las condiciones de los primeros. Este procedimiento lo ha aplicado la Southern Banana Corporation en Tabasco y en el norte del

Estado de Veracruz.

En algunas ocasiones y para controlar las tierras que por su calidad y situación geográfica permitían una explotación económica del banano, el consorcio compró los terrenos y celebró -- convenios con sus dueños sustrayendo del cultivo las tierras -- compradas mientras no las necesitaba. También compró plantaciones en producción, abandonó su explotación como sucedió en las zonas de Tezonapa, Ver. e Ixtapa, Jal.

Las compañías exportadoras han tenido libertad absoluta para -- imponer las bases de compra venta del banano. Los contratos -- que tienen forma de ley, aunque no sean sancionados por el gobierno mexicano fijan condiciones elásticas para el manejo de toda la fruta producida en determinada zona y regulan las especificaciones del producto y sus precios. Para dar una idea -- de las estipulaciones de los contratos de compra venta de banano que acostumbra celebrar la transnacional bananera, transcribiremos a continuación algunas cláusulas del convenio celebrado entre la "Liga de Uniones Productoras de Banano Roatán del Estado de Tabasco" (más tarde "Confederación de...") y la "Southern Banana Corporation" el 25 de febrero de 1935.

"Tercera.-A partir de la fecha, la Unión por este documento, -- vende y se obliga a entregar en tiempo oportuno a la Compañía, y la Compañía adquiere por esta acto y asume la obligación de recibir en tiempo oportuno todo el plátano roatán de 7 gajos o más, producido por los productores afiliados actualmente a la Unión, así como por los que en lo futuro puedan afiliarse a ella, en las plantaciones de plátano que actualmente o en -- cualquier época antes de la expiración de este contrato pertenecieron a los productores de la Unión, en cualquiera forma, -- es decir, ya sea en propiedad, arrendamiento, usufructo, cesión, etc., o que hubieran sido sembrados por tercera persona en terrenos que por cualquier título pertenecieron a los mismos productores de la Unión durante la vigencia de este contrato ... En señal de su plena conformidad con esta cond-- -- ción, la Unión se compromete a conseguir la ratificación del presente documento por todos sus miembros actuales y de cual-

quier nuevo miembro que se afilie a ella en lo futuro, antes de autorizar la venta del plátano producido por tal nuevo -- miembro, a la Compañía. Todos los miembros de la Unión, tanto los actuales como los futuros, considerarán que por el -- solo hecho de pertenecer a la Unión, convienen en que mediante la ratificación por su parte del presente documento, se -- hacen individualmente responsables de las condiciones estipuladas y obligaciones del mismo, aún cuando por cualquiera razón, ellos dejaren de ser miembros de la Unión".

La tendencia franca de esta cláusula es el control absoluto, en el momento y en el futuro, de la producción bananera, para evitar así que concurra a competir con la que maneja la -- Compañía.

"Cuarta.-Los miembros de la Unión se obligan a: 1o. Entregar la fruta que estuviere en estado de corte cada vez que la Compañía les dé aviso respectivo, en cualquiera hora del día o de la noche ... 4o. Entregar la fruta conforme a la -- clase y condiciones que se les señale en el aviso de corte, en perfecto estado, libre de quemaduras de sol, pintas negras o cualquier otro daño que pueda disminuir su valor; -- 5o. En caso de venta o cesión por cualquier título de todas o parte de las fincas rústicas pertenecientes a los miembros de dicha Unión en cuyos terrenos estén sembradas las -- plantaciones de Roatán afectadas por el presente contrato, -- hacer constar en la escritura respectiva, la existencia de este contrato, para que el nuevo propietario o cesionario, -- arrendatario o depositario judicial, quede obligado a sus -- estipulaciones, en el concepto de que la omisión de esta -- obligación por parte de la Unión o de alguno de sus miembros, bastará para que se tenga como fraudulenta su venta, arrendamiento o traspaso, sujeta a nulidad o rescisión si -- la Compañía quisiera ejercitar estos derechos; 6o. Pagar -- cualquier contribución, ya sea del Estado, Municipal o Federal, sobre el Guineo Roatán, que haya entrado en vigor después del 4 de septiembre de 1934, o que entre en vigor en -- lo adelante, pudiendo la Compañía hacer el descuento correspondiente al importe de cada factura, si ésta última tuviera que hacer el pago ...".

Para el cumplimiento de esta cláusula, los agricultores están obligados a erogar, con mucha frecuencia, gastos dobles, salarios extras, etc., que la Compañía no les compensa, independientemente de las molestias que significa trabajar en horas extraordinarias.

Complementada esta cláusula con las especificaciones particulares de la Compañía, ésta tiene base para la aceptación o rechazo de la fruta, según la demanda del mercado. Si la demanda es amplia, el rechazo es mínimo, y si es escasa, se extreman las exigencias. La interpretación de estas condiciones queda a -- cargo de un cuerpo de "checadores" pagados por la Empresa, -- por lo cual obran en acuerdo con las órdenes confidenciales -- que aquella les dé.

Nótese cómo la Compañía elude el pago de los impuestos, que -- según este contrato, recaen en gran parte sobre los agricultores. Adelante se verá cómo, aún cuando la Compañía estuvo pagando varios impuestos, los deducía del valor de la fruta, ag -- tuando como administradora de los productores.

"Quinta.-La compañía se obliga por su parte: 1o. A recibir -- toda la fruta propia para exportación, de acuerdo con los avisos de corte, que se extenderán cuando menos tres veces al -- mes, pudiendo aumentarlos cuando así convenga a sus intereses".

Con esta cláusula, la Compañía puede eliminar gran parte de -- la producción. Si en un pedido se ha ordenado un corte de racimos "tres cuartos llenos", al siguiente puede ordenarse un corte de "tres cuartos normal", y luego un tercer pedido de -- otra vez "tres cuartos llenos", con lo que evita que existan racimos de las especificaciones requeridas, que a veces se -- pasaron de la madurez pedida y otras veces no habrán llegado a ella. La regulación de la madurez la consigue también la -- Empresa, ampliando o disminuyendo la periodicidad de los pedidos, puesto que le dá margen a otra estipulación de la misma cláusula: "...entendiéndose que... si la Compañía, dentro de los términos especificados no pide toda la fruta que tiene -- los requisitos de exportación, según los avisos de corte, la Compañía pagará, la fruta pasada de grado, siempre y cuando no pida el resto de la fruta, dentro de un período máximo de 5 días posteriores al período indicado para el corte de di--

...ha fruta disponible para la exportación".

La misma cláusula Quinta dice: "Se comprende igualmente, que de acuerdo con el arreglo propuesto por la Liga, confirmado por la Compañía, ésta tiene el derecho, pero no está obligada, a recibir racimos de 6 gajos, y que los productores, están a entregar tales racimos cuando así lo pida la Compañía".

Según se ve, es opcional para la empresa el recibo de racimos de 6 gajos, lo que hará cuando tenga demanda en el mercado. En cambio, los agricultores no pueden disponer de estos racimos, sino cuando la Compañía no se los solicite. Es unilateral el contrato en éste como en otros aspectos.

La misma cláusula dice: "Queda igualmente entendido, que los gajos de los racimos de que se habla, deben ser completos, y que para ser contados deben tener por lo menos 10 plátanos bien desarrollados".

Aduciendo esta condición y las otras especificaciones fijadas a la fruta comercial, las Compañías han medrado con exceso a costa de los productores. Basta que algún gajo tenga algún ligero defecto para que no sea tomado en cuenta, lo que disminuye notablemente el ingreso de los productores, pues los racimos tienen precios diferenciales, de acuerdo con el número de gajos que se califican.

"Sexta.-El presente contrato tendrá como duración 5 años, -- quedando a opción de la compañía el prorrogarlo por un nuevo período de 2 años, bajo las mismas condiciones establecidas en las cláusulas del presente contrato, si así le conviniere".

Si las condiciones del mercado le son favorables a la Empresa, con un simple aviso tiene derecho a prorrogar la validez del contrato, sin más beneficio para el productor.

"Octava.-La Compañía compradora podrá ceder, con previo aviso a la Unión, así como a la Liga, a tercera persona o Compañía, los derechos y obligaciones que le confiere el presente



contrato, en el concepto de que la Compañía y también la -- Standard Fruit and Steamship Company of Mexico, Ind., res-- ponderán como garantía de fiel cumplimiento del mismo".

Mientras al agricultor le está vedado contratar con otras - personas durante la vigencia del contrato, el contrato pue- de ser traspasado por la Empresa a tercera persona. Es la - clásica "Ley del embudo".

En tanto que los contratos de compra venta de la fruta, que celebran las compañías exportadoras con los agricultores ba naneros, son un cerco que impide desviaciones a los produc- tores, las empresas compradoras tienen en dichos convenios, resquicios por los que se desvían en varias formas: es de-- cír, que no siendo estrictas las estipulaciones de los con- tratos, las empresas exportadoras procuran obtener el máxi- mo beneficio al interpretar y al aplicar tales convenios.

Ya se dijo, que la política del trust bananero ha tenido -- dos miras principales: defender sus inversiones y obtener - las máximas utilidades, con el control del mercado. En la - realización de su segundo objetivo, ha tenido que regular - su política de acuerdo con las condiciones de la industria bananera del Norte y Centro América, polo que ha actuado -- con tres secuelas:

1) Cuando sus propias explotaciones de Centroamérica eran incipientes, absorbiendo la producción de México para sur- tir la demanda del mercado de Estados Unidos;

2) Cuando sus propiedades bananeras de Centroamérica y --- otras ajenas de la misma región (cuya producción absorbe), llegan a producir la mayor parte de su demanda mundial, -- controlando la producción de México, para utilizarla como suplementaria, y reduciendo su concurrencia al dicho merca- do;

3) Cuando por efectos de la enfermedad del chamusco, se reduce grandemente la producción de Centroamérica, absorbiendo la existente en México y aún interviniendo para incrementarla, a fin de atender hasta el máximo su demanda, ya no surtible con la simple producción de Centroamérica. La primera etapa puede considerarse hasta 1935; la segunda, de 1936 a 1939; la tercera, a partir de 1940.

Seguramente que de no haber aparecido la enfitia del chamusco, se habría visto sostenida o intensificada la política de la segunda etapa, y habríamos observado el colapso de la industria bananera, por la simple acción del trust.

Es precisamente en la segunda etapa, cuando se multiplican e intensifican las argucias que contribuirían, como efectivamente contribuyeron, para provocar la crisis de la industria bananera mexicana.

El trust tenía como arma preparada, los "contratos-embudo". Ya se vió cómo reducía la concurrencia de la fruta al mercado, pidiendo fruta de determinado grado de madurez y variando la periodicidad, para provocar la descalificación de muchos racimos. Pero aún tenía en sus manos otro recurso más eficaz: la calificación y la clasificación de la fruta entregada por los productores, mediante el empleo de sus "checadores-clasificadores". Estos empleados de confianza de las empresas exportadoras, con su autoridad absoluta, arbitrariamente desechan fruta por defectos supuestos o le rebajan la calificación, para recibir la cuota prefijada por la respectiva compañía.

El mecanismo seguido es bastante sencillo: la empresa sabe de antemano, el volumen de la fruta que debe movilizar de cada zona productora en determinada fecha; procede a pregun

tar (por medio de las redes telefónicas establecidas) a los representantes de las agrupaciones productoras, el número de racimos que podrán entregar sus representados; conociendo la cosecha total que habrá en una zona, la empresa indica a sus "checadores" el porcentaje que deben recibir; el porcentaje restante, con toda seguridad que tendrá defectos. Además, de que la fruta recibida se calificará lo más bajo posible, cuando sea pagada por racimos.

He ahí, pues, el caso tipo de control de la empresa transnacional sobre la producción, cuando ésta no es propietaria directa de la plantación.

## 2.-EL CONTROL SOBRE EL TRANSPORTE Y LA DISTRIBUCION.

El monopolio del comercio y la distribución del banano ha vinculado a los centros capitalistas metropolitanos y a los países periféricos en una compleja red de relaciones económicas. El rasgo más sobresaliente de este monopolio es sin duda la gran diferencia de ingresos entre los países productores y las empresas transnacionales. Por cada 100 dólares pagados por los consumidores, los primeros reciben apenas 11.5 y las segundas, 88.5, distribuyéndose este último porcentaje entre transportistas, compañías de navegación, almacenamiento y maduración de la fruta, así como las cadenas de tiendas para su comercialización. Los márgenes brutos de los almacenadores para la maduración son de 19 por ciento y los de los minoristas de 32 por ciento; estos dos conceptos sumados alcanzan 51 por ciento, casi cinco veces los ingresos de los países productores (11). De un precio actual de venta al menudeo de seis dólares por caja de 20 kilogramos se quedan en el país productor solamente 70 centavos. El volu-

---

(11) UNCTAD, The Marketing and Distribution System for Bananas, Ginebra, 1974.

men anual de bananos que se comercializa a nivel mundial es de siete millones de toneladas aproximadamente, de las cuales 6.5 son transportadas a los países de economía desarrollada y menos de 1 por ciento de ese transporte se efectúa en barcos propiedad de los países productores.

Según Clairmonte (12), los impuestos de exportación pagados en 1974 por las empresas extranjeras instaladas en Centroamérica representaron 0.8 por ciento del valor de venta de la -- fruta en el mercado mundial, mientras que las tasas de importación de los países desarrollados alcanzaron 6.9 por ciento, ocho veces más que la tasa establecida por los países productores.

Los efectos del mercado mundial estructurados de esta manera se hacen sentir especialmente en regiones como en Centroamérica, en donde un solo producto agrícola, el banano, constituye una de sus fuentes principales de divisas, por ejemplo en Honduras, este producto ocupa el primer lugar en el valor de sus exportaciones.

La necesidad técnica de una infraestructura integrada de -- carga, transporte o distribución de banano, condujo en los primeros años del comercio bananero a una completa integración del tráfico marítimo en la cadena de distribución. Compañías de bananos tenían sus propios barcos y transportaban sus propias bananas. Las flotas integradas son aún muy importantes en el comercio bananero aunque la mayoría de las compañías bananeras dependan ahora fuertemente de barcos -- charter. Lo que sin duda alguna está asociado con el incremento de los costos de inversión de capital de nuevos bar--

---

(12) F.F. Clairmonte, "El imperio de la banana", en Ceres, - Roma; enero-febrero, 1975.

cos. El índice de crecimiento de la flota mundial bananera y el programa activo de nuevas construcciones, indican que la capacidad de transporte no será un factor limitante del índice de expansión del comercio bananero en los próximos años.- El crecimiento del promedio de los tamaños de los barcos podría conducir a cierta falta de flexibilidad en el transporte, ya que la operación en grandes rutas oceánicas de grandes barcos, algunos con una capacidad de 450 a 600 mil pies cúbicos y más, requiere una programación cuidadosa de la llegada de los barcos para prever excesivas tensiones en las instalaciones de almacenaje, descarga y transporte y para evitar saturaciones en los mercados de importaciones. Se ha constatado también que la tendencia hacia una mayor concentración de instalaciones de descarga en un pequeño número de lugares, significa que las cargas que llegan a un puerto son distribuidas enseguida a un mercado muy vasto, lo cual compensa, casi totalmente los entorpecimientos del mercado. Además, los grandes barcos permiten economizar costos, lo que juega un papel importante en la industria, generando factores antirecesivos en los países constructores.

En lo que se refiere a la composición de flotas bananeras según banderas, la República Federal de Alemania ocupaba el primer lugar en el registro de barcos bananeros en 1973, el Reino Unido ocupaba el segundo lugar desplazando a Suecia, mientras que la U.R.S.S. registraba un incremento tanto en el número como en el tamaño de barcos bajo su bandera.

Ecuador ha hecho hincapié en que trabajaría con sus propios barcos, igual que Colombia y Jamaica para reducir su dependencia de líneas extranjeras e integrar sus operaciones bananeras.

Las políticas de importación de banano en la U.R.S.S., Eu-

ropa Oriental y Yugoslavia que se abren como nuevas perspectivas importantes para el mercado de los países productores de banano, están íntimamente ligadas al desarrollo del transporte marítimo, pues la falta de infraestructura supone un obstáculo grave para la importación del banano debido a los aspectos especiales del mercado y al carácter perecedero de la fruta.

No obstante lo anterior, las importaciones en la República Democrática Alemana y en Polonia han aumentado. Y es necesario señalar que el alto nivel de consumo per cápita alcanzado en la República Democrática Alemana se ha logrado a pesar de los elevados precios de venta al detalle. Esto significa que cualquier reducción de estos precios podría incrementar más el consumo.

En Yugoslavia se espera un incremento de las importaciones para los próximos años, pues se espera liberalizar las importaciones en un futuro próximo. Si los precios de exportación fueran más bajos, los precios al detalle se reducirían lo que conduciría a un aumento del consumo.

El desarrollo de estos mercados dependerá de las posibilidades de comercio recíprocos y del mejoramiento de los medios de transporte, puesto que las divisas disponibles para la importación en estos países son limitadas y frecuentemente se concede prioridad a otros productos básicos en las transacciones monetarias. Las tasas de transporte deben ser pagadas normalmente en moneda fuerte, lo que constituye un factor restringible para el desarrollo del comercio.

La República Democrática Alemana dispone de un número importante de barcos bananeros lo que elimina parcialmente el obstáculo del transporte. Las operaciones de la flota de la ---

U.R.S.S. que se han expandido muy rápidamente pueden facilitar también las importaciones de banano.

### CAPITULO III

#### LA UNION DE PAISES EXPORTADORES DE BANANO (UPEB) Y SU LUCHA CONTRA LAS TRANSNACIONALES.

##### 1.-LA CREACION DE LA UPEB: SUS OBJETIVOS Y ACTIVIDADES.

Con el propósito de aumentar el precio de compra del banano, los países productores iniciaron conversaciones con las empresas multinacionales a principios de 1974. Estas gestiones se realizaron a nivel privado y sus resultados fueron negativos. La petición de aumento de precio se basó en la sensible elevación del costo de los fertilizantes y otros insumos derivados del petróleo, así como en el incremento del precio del cartón y el plástico usado para el empaque. El rechazo de las empresas transnacionales, particularmente de la United Brands Co. (ex-United Fruit Co.), Castle and Cooke Inc. y Del Monte Corporation, que monopolizan el 70 por ciento del mercado mundial, obligó a los países productores a asumir otra actitud. Fue por ello que el 5 de marzo de 1974 se reunieron en la ciudad de Panamá los Ministros de Economía de varios países productores, con objeto de examinar los precios y otros elementos de la comercialización y la producción de la fruta, así como de analizar la estrategia que permitiría mejorar la situación de estos países productores. Participaron Ecuador, Honduras, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Nicaragua y Panamá. Como observadores asistieron Brasil, Filipinas, Taiwan, Jamaica y la República Dominicana (13).

En el acto inaugural de la reunión, el general Omar Torrijos,

---

(13) Reunión de países productores de plátano y creación de la UPEB, en la Revista Comercio Exterior del Banco Nacional de Comercio Exterior de México; p. 375; México, abril, 1974.



Jefe del Gobierno de Panamá, afirmó: "estamos asistiendo al entierro del término despectivo de 'repúblicas bananeras'".-- Destacó, además, que el objetivo central, planteado por su país, era conseguir mejores precios para el banano, a fin de proteger a los productores locales que han sido "asfixiados por las empresas multinacionales" que dominan el comercio de ese producto. El Jefe del Gobierno Panameño subrayó también que la producción del banano en América Latina tiene una "larga y penosa historia de explotación" y añadió que era tiempo de modificar ese estado de cosas.

Fue en esta célebre e histórica reunión que los Ministros de Economía de los países productores reunidos, acordaron crear la Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB) cuyo objetivo sería defender los precios de venta del banano y coordinar las políticas encaminadas a explotar este producto con el mayor margen de beneficio para las naciones productoras.

Posteriormente, el 14 de marzo, se celebró en Tegucigalpa, Honduras, una reunión de Jefes de Gobierno, a la cual asistieron José Figueres, de Costa Rica, Omar Torrijos, de Panamá, Oswaldo López Arellano, de Honduras y Anastasio Somoza, de Nicaragua. En esa conferencia se informó que el 28 de marzo se legalizaría la creación de la UPEB. Es conveniente hacer notar que Ecuador, primer exportador mundial de banano, con un monto total de 72 millones de pencas al año no firmó el acta constitutiva. Fue en esta reunión donde quedaron establecidas extraoficialmente las premisas que deben dar sustento al acta constitutiva de la UPEB. Entre los puntos de estas premisas fundamentales se señalaron:

- a) Precios remunerativos de exportación, intercambio comercial equitativo y mejoramiento del nivel de vida de los obreros bananeros;
- b) Políticas coordinadas en la racionalización, producción y exportación de la fruta;

- c) Estudios de mercado;
- d) Cooperación técnica intergubernamental;
- e) Equilibrio entre la oferta y la demanda;
- f) Fomento de la industria bananera; y
- g) Participación de todos en el mercado internacional.

El establecimiento de una empresa comercializadora fue otra de las principales metas con la que se constituyó la UPEB. Al mismo tiempo que avanzaba hacia la realización de este objetivo, la UPEB procuró también aumentar los conocimientos de sus miembros acerca del comercio del banano, pues aunque Colombia, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Panamá y República Dominicana producían esa fruta desde hacía medio siglo; no tenían sino conocimientos prácticos mínimos del comercio bananero que había estado siempre exclusivamente en manos de empresas transnacionales.

Una de las primeras medidas de la UPEB consistió en solicitar la asistencia técnica de las Naciones Unidas. Este organismo, por medio de su Programa para el Desarrollo (PNUD), y con la colaboración de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), facilitó a la Secretaría de la UPEB los servicios de los expertos requeridos.

La UPEB considera, por otra parte, que la negociación de un Acuerdo Internacional del Banano, tema que comenzó a considerarse en junio de 1976, será un proceso prolongado debido a los aspectos especiales del mercado, el carácter perecedero de la fruta y las dificultades que plantea la unión de todos los países productores.

En un estudio de la UNCTAD, titulado "Sistema de Comercialización y Distribución del Banano", se subrayó la necesidad de coordinar a todos los productores de banano. El documento subrayaba que para alcanzar plena eficacia, la UPEB precisaba -- que se adhiriesen a ella no sólo sus actuales miembros, "sino

también los demás productores de América Latina y el Caribe, así como los de Africa y Asia". En conclusión, decía que la UPEB debía "adquirir un carácter internacional, pues de lo contrario su poder de negociación se vería gravemente limitado".

Ese objetivo aún no se ha logrado. El único país que ha ingresado en la UPEB con posterioridad a su establecimiento es la República Dominicana (ésto hasta agosto de 1977). No obstante, según Hernán Vallejo Mejía, Director Ejecutivo de la Asociación, es posible que en fecha próxima se adhieran a ella algunos países africanos, Filipinas y las Antillas. Sin embargo, Ecuador, que es el mayor productor de bananos del mundo, no forma parte de la UPEB, aunque participó en las conversaciones preliminares que llevaron a su formación.

Se ha solicitado también a la UPEB que coopere con la Corporación Hondureña del Banano (COHBANA), establecida en noviembre de 1975 como organismo gubernamental autónomo, para formular y aplicar la política hondureña relativa a la producción y comercialización del banano. La COHBANA presta asistencia a los productores locales para resolver problemas técnicos y financieros, y tiene por meta lograr que dependan menos de las compañías transnacionales. La Corporación dió trabajo a 2,000 trabajadores bananeros que se quedaron cesantes cuando la Standard Fruit Co. abandonó la plantación de Isleta, a raíz de que ésta fue asolada por el huracán "Tifí" en 1974. El gobierno y los trabajadores se hicieron cargo de la plantación y en la actualidad ya produce y vende bananos (14).

La UPEB, por último, ha solicitado asistencia adicional al PNUD, a fin de obtener los conocimientos requeridos para --

---

(14) Empresas Multinacionales Latinoamericanas, Revista Comercio Exterior; p. 995, México, agosto, 1977.

negociar acuerdos bananeros, ampliar su capacidad informativa, lograr una mayor coordinación con otros exportadores latinoamericanos e intensificar sus vínculos con los países de la Comunidad Económica Europea (CEE) y el Grupo Africano, Caribeño y del Pacífico (ACP).

La creación de la Unión de Países Exportadores de Banano tuvo repercusiones que trascendieron el marco estrictamente económico. En efecto, este acuerdo tuvo una enorme influencia en el marco político en donde se materializa y cobra fuerza la nueva tendencia surgida en defensa de los recursos de los países pobres. El nacimiento del organismo provocó una respuesta hostil de las compañías transnacionales que se han opuesto en forma categórica a la lucha de los países productores por defender sus derechos.

## 2.-LA "GUERRA DEL BANANO" Y SU REPERCUSION POLITICA.

En la reunión de países productores de banano celebrada el 5 de marzo de 1974 en la ciudad de Panamá, los países signatarios Colombia, Costa Rica, Guatemala, Ecuador, Honduras y Panamá se comprometieron a crear un impuesto de un dólar por cada caja de 40 libras a partir del 1o. de mayo de aquel año. La reacción de las empresas transnacionales no se hizo esperar. A través de sus voceros la Standard Fruit y la United Brands sucesora de la United Fruit Co. amenazaron con retirarse de los respectivos países si se aplicaba el impuesto. Esta actitud y los acontecimientos posteriores que le sucedieron dió lugar a lo que se ha dado en llamar la "guerra del banano".

Ante la presión de las empresas fruterías, la unidad de los países productores se debilitó. Así, Ecuador y Nicaragua -

retrocedieron y se negaron a aplicar el impuesto ante el temor de perder sus mercados; Guatemala y Colombia, sin aclarar su posición, quedaron en estudiar cuidadosamente la posibilidad de aplicarlo, y aunque Costa Rica y Honduras lo cobraron, lo hicieron en cantidades menores a las comprometidas. Costa Rica lo redujo en 75 por ciento, con la condición de que al aumentar el precio del banano en el mercado mundial, el impuesto subiría, de la misma manera que una reducción disminuiría el gravamen proporcionalmente, siempre y cuando no rebasase el límite de 25 centavos de dólar por cada caja de 40 libras. Honduras redujo el impuesto en 60 por ciento. Panamá fue el único país que sostuvo la posición comprometida de aplicar el gravamen de un dólar por cada caja de 40 libras.

En los últimos tres países la situación se tornó crítica, - las empresas fruteras dedujeron de los precios de compra -- (5.20 dólares la caja) el importe del gravamen, trasladando el impuesto de exportación a los productores.

Posteriormente, según las declaraciones de algunos diplomáticos centroamericanos, las empresas urdieron un complot para derribar a los gobiernos de Costa Rica, Honduras y Panamá, así como para asesinar al Jefe del Estado Panameño, general Omar Torrijos, cargos que las empresas negaron. Sin embargo, la actitud asumida por ellos fue calificada por el ex-Presidente de Costa Rica, José Figueres, como una "declaratoria de guerra contra los países centroamericanos".

Ante las amenazas de las empresas fruteras, Daniel Oduber, entonces Presidente de Costa Rica, nombró a José Figueres, representante oficial de su país para tratar el asunto del banano. El ex-mandatario citó a una reunión de representantes de los países productores con objeto de unificar criterios y presentar un frente común contra las acciones de ---

esas empresas. La reunión concluyó con la formación de la Federación Internacional Bananera (FIB), la que posteriormente se integraría a la UPEB. Al salir de las deliberaciones, José Figueres declaró: "vamos a pelear y veremos si Centroamérica es de los centroamericanos o de la Standard Fruit Co.". El -- texto del acta constitutiva de la Federación Internacional Ba-- nanera contiene en sus lineamientos principales los siguien-- tes objetivos:

"a) La defensa internacional de los intereses de los producto-- res bananeros que se afilien directamente o por intermedio de sus asociaciones nacionales, para lograr el máximo de benefi-- cio de las utilidades que genera la producción del banano, ac-- tuando ante organismos públicos y privados.

"b) La unión de la fuerza económica del bloque de empresas -- privadas representada, para mejoramiento, expansión, diversifi-- cación, industrialización y comercialización del producto.

"c) El cumplimiento de programas de trabajo concretos que en adelante se establezcan y cualesquiera otros objetivos que -- se incluyan en los estatutos definitivos de la Federación".

La Federación se constituyó con representantes de Costa Ri-- ca, Panamá, Honduras y Guatemala. Quedaron excluidos Ecua-- dor y Nicaragua que no asistieron a las conversaciones.

Mientras tanto, las contradicciones entre las empresas trans-- nacionales y los gobiernos centroamericanos aumentaron. En -- Honduras, el gobierno acusó a la Standard Fruit de destruir 100 mil cajas de banano preparadas para ser embarcadas, con objeto de no pagar el impuesto de exportación. En Costa Ri-- ca el gobierno se vió en la necesidad de detener un barco -- de esa empresa frutera por no haber cubierto el impuesto.

En Costa Rica, después de largas pláticas, los representantes de las empresas aceptaron pagar el tributo "bajo protesta". - Lo que quiere decir que se reservaron el "derecho" de demandar judicialmente al Estado Costarricense por imponerles un gravamen a cuyo pago no se consideraban obligadas las empresas, por no estar estipulado en los contratos de operación. - Para reforzar su posición, la Standard Fruit amenazó con suspender sus exportaciones si no se aceptaba el recurso legal aludido. La otra empresa frutera que opera en este país, la Compañía Bananera de Costa Rica, filial de la United Brands, de Nueva York, estaba paralizada por una huelga total de sus plantaciones, por lo cual no realizó exportaciones. Finalmente, las empresas aceptaron pagar sus impuestos sin recurrir a la acción judicial.

Los voceros de la Standard Fruit dijeron que la compañía -- prefería vender sus instalaciones y plantaciones, ya que -- con este impuesto su situación se volvía incosteable. Al comentar la situación de su país, el Presidente Oduber manifestó enérgicamente que "la Standard Fruit se negó a pagar el impuesto sobre exportación del plátano porque creía que estábamos en la época del coloniaje. Costa Rica no acepta esta posición y está dispuesta a comprar, y lo hará por valor en libros, las plantaciones y las instalaciones de esta compañía norteamericana". En forma extraoficial, primero, y oficial después, se supo que la Standard Fruit exigía 20 millones de dólares por sus propiedades en Costa Rica. En la misma forma, José Sánchez, Ministro de Comercio e Industria, -- anunció que el pago se realizaría al contado.

Por otra parte, una huelga en demanda de aumento de salarios de los trabajadores de la Compañía Bananera de Costa Rica, -- que con apoyo oficial ya se había extendido por más de 20 -- días, entorpecía las negociaciones con los representantes -- del Presidente Oduber. Por ello el Gobierno de Costa Rica --

presionó para que fueran aceptadas las demandas de los trabajadores. A su vez, empresas productoras locales iniciaron pláticas con el régimen del Presidente Oduber, con objeto de establecer un subsidio para compensar el aumento en el costo de la producción.

En Panamá las controversias con las empresas transnacionales tuvo consecuencias más graves, ya que éstas ofrecieron pagar sus impuestos por medio de certificados de garantía lo que el gobierno panameño consideró de ilegal. Para presionar, la empresa Chiriqui Land Co., filial de la United Brands Co. redujo el tiempo de corte de 5 a 2 días, con lo que 15,000 trabajadores resultaron perjudicados y se declararon en huelga. A su vez, el gobierno consideró la suspensión de operaciones como un acto unilateral contra Panamá, por lo que indicó que tomaría las medidas pertinentes, entre ellas la de que durante todo el tiempo que durara el paro la empresa seguiría pagando el impuesto de un dólar sobre la cantidad exportable. Además, apoyándose en el Código de Trabajo Panameño, la compañía resultaba la única responsable de todos los salarios no percibidos tanto por los obreros como por los productores de banano particulares, hasta que se reiniciasen las operaciones; por tanto, mientras la empresa continuara en esa actitud no se modificaría la ley del impuesto sobre exportación de banano.

Siguiendo la misma táctica que la Standard Fruit en Costa Rica, la United Brands ofreció al Gobierno Panameño la venta de sus propiedades, con la esperanza de evitar la acción legal que la amenazaba. La oferta fue hecha al Ministro de Comercio, Fernando Manfredo, y al de Hacienda, Miguel Sánchez.

El Gobierno Panameño aceptó en principio la oferta de venta, siempre que se cumplieran una serie de condiciones básicas para iniciar las negociaciones: que la compañía norteamericana regularizara los embarques de la fruta, liquidara sus compro-



misos fiscales y respondiera por los salarios caídos y --- otros perjuicios causados a los obreros de la compañía y - a productores independientes. Una vez satisfechas estas -- condiciones básicas se podría presentar la propuesta de -- venta que debería incluir los siguientes puntos:

"1) La transferencia de todo el activo de producción que - la compañía tiene en la República de Panamá, se realizaría exclusivamente a cambio de un compromiso del Estado Panamameño en el sentido de que la fruta producida será vendida exclusivamente a la compañía la que, a su vez, tendrá el - compromiso de comprarla.

"2) Este compromiso de venta tendrá una duración no mayor de diez años.

"3) La fórmula acordada para el precio de venta de la fruta tomará en cuenta básicamente los costos de producción, - los precios de mercado al consumidor, los procesos de in--flación interna y externa y los cambios en el valor de las monedas.

"4) La calidad del producto será evaluada por medio de un mecanismo de clasificación objetivo con normas claras y -- específicas y la decisión de aceptar o rechazar la fruta, - no dependerá exclusivamente de la voluntad de la empresa o sus funcionarios.

"5) Será acordada una fórmula de indemnización para el caso de incumplimiento de algunas de las partes.

"6) El convenio incluirá un acuerdo sobre la forma en que la compañía prestará asesoría técnica y administrativa, -- pondrá en conocimiento y facilitará a Panamá cualquier in-

formación completa sobre cualquier innovación tecnológica -- relacionada con la producción y participará en los programas de investigación para el incremento de la producción por hectárea y la reducción de los costos.

"Si la oferta de la United llega a concretarse, Panamá asumirá totalmente la etapa de producción del banano y su manejo hasta poner (la fruta) a bordo de los medios de transporte que la conducirá a los mercados consumidores".

La llamada "guerra del banano" y todas las circunstancias -- que la rodearon fue quizás el catalizador más importante en la realización de uno de los objetivos fundamentales de la UPEB: la creación de la Comercializadora Multinacional del Banano (COMUNBANA).

### 3.-LA CONSTITUCION DE LA COMERCIALIZADORA MULTINACIONAL DEL BANANO (COMUNBANA) Y SU IMPORTANCIA ECONOMICO-POLITICA.

La formación de la Comercializadora Multinacional del Banano (COMUNBANA) por iniciativa de la Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB) se formalizó el 5 de marzo de 1977, no obstante que su establecimiento se había previsto para septiembre de 1976.

Igual que la UPEB la constitución de esta empresa tropezó con la oposición de las tres poderosas compañías transnacionales -United Brands, Inc. (ex-United Fruit Co.), Castle and Cooke (Standard Fruit) y Del Monte Corporation que controlan más del 70 por ciento de la comercialización del producto. Un ejemplo de la oposición suscitada por la multinacional latinoamericana fue que apenas unos cuantos días después de su constitución, la United Brands ofreció aumentar el financiamiento y la asistencia técnica a los produc

tores independientes de la región occidental panameña, considerados por COMUNBANA como importantes abastecedores para poder iniciar sus operaciones de comercialización. Esta oferta indujo a algunos plantadores independientes a mostrarse renuentes para hacer sus entregas a la COMUNBANA, aduciendo compromisos previos con la empresa norteamericana. El hecho es que como la mayoría de las plantaciones está en manos de las transnacionales, los productores independientes son los únicos que pueden suministrar la fruta necesaria para que la Multinacional cumpla sus compromisos de venta.

En esa oportunidad, Hernán Vallejo Mejía, Director Ejecutivo de la UPEB declaró que la nueva Comercializadora tenía la intención de ofrecer precios iguales o mejores que los de las bananeras tradicionales, "con la ventaja de que los beneficios de esta transacción serán distribuidos entre los productores de cada país y no entre accionistas que están fuera de nuestra región".

A su vez, Ruben Darío Paredes, Ministro Panameño de Desarrollo Agropecuario dijo: "Si los productores independientes ya han llegado a un acuerdo por su cuenta con la United, eso será respetado. Pero si esto es así, llévense esto en sus conciencias: derrocamientos, asesinatos, sobornos y suicidios ocurridos en los últimos tiempos del conflicto bananero". Y agregó: "Tengan presente en sus conciencias que si no es por el ruido de la formación de COMUNBANA, su nacimiento y sus primeros pasos, si no es por todo lo que ha ocurrido en relación al banano y que es historia en los últimos tiempos, ustedes no estarían en la holgada posición en que hoy se encuentran, con el ofrecimiento de una mejor ayuda y financiamiento, ahora sí, de la United Brands".

Los propósitos y objetivos fundamentales de la COMUNBANA dados a conocer por la UPEB son los siguientes:

Los países latinoamericanos productores-exportadores de banano sólo podrán alcanzar un grado adecuado de participación en la actividad bananera y hacer de ésta una fuerza económica que responda a las exigencias de su proceso de crecimiento y desarrollo, en la medida en que logren modificar la actual estructura de comercialización y aumentar su participación en los beneficios generados.

Para ésto es necesario romper el grave desequilibrio que trae consigo el marginamiento casi total de los países productores de la fase de comercialización; mientras ésto no ocurra, buena parte de los beneficios que se deriven de los avances logrados en la producción serán absorbidos por quienes distribuyen la fruta, o transferidos al consumidor.

Establecida la conveniencia de intervenir en la comercialización del banano como medio para modificar las actuales estructuras de mercado de este producto, surge la pregunta de si esta intervención puede realizarse por una sola empresa con la participación de varios países, o por el contrario, debe más bien pensarse en varias empresas nacionales.

A este respecto, la complejidad y características del mercado, así como la índole muy perecedera de la fruta y las exigencias de su manipulación y transporte, llevan a concluir que una empresa que agrupe a varios países productores tendrá muchas más posibilidades de éxito, por las siguientes razones:

1) Porque la comercialización del banano debe hacerse en gran escala y contar con el suministro de fruta de diferentes zonas de producción, con objeto de:

- a) Garantizar a los compradores el abastecimiento adecuado, oportuno y de buena calidad. Si la empresa comercializadora depende de una sola zona de suministro, - estará expuesta a las contingencias de orden climático y sanitario y a sus serios efectos en los niveles de producción, lo que podría impedir el cumplimiento de los compromisos adquiridos.
  
  - b) Alcanzar los volúmenes mínimos que justifiquen el --- transporte. Las características del transporte requerido y los altos costos de las operaciones navieras - exigen cantidades apreciables como volúmenes mínimos. De lo contrario, las compañías navieras preferirán en tenderse con las transnacionales, que tienen grandes volúmenes de carga.
  
  - c) Tener mayor capacidad negociadora ante los comprado-- res y las empresas navieras: la experiencia demuestra que las condiciones de contratación, tanto con respec to al transporte como a la venta de la fruta, serán - más favorables para una empresa que comercializa gran des volúmenes y cuenta con el respaldo de varios paí-- ses.
- 2) Porque dispondrá de mayor poder político y negociador - para penetrar en mercados de gran potencialidad. Teniendo en cuenta el control y la influencia de las empresas ----- transnacionales en los mercados tradicionales, así como el hecho de que la nueva empresa no estaría en condiciones de exponerse, en un principio, a los riesgos de competir en - dichos mercados, resulta razonable que inicie sus operaci-- nes en los llamados "mercados nuevos". Estos, caracteriza-- dos por el bajo consumo per cápita de la fruta (en el caso de los países socialistas, en donde no existe la libre com-- petencia, su venta está sujeta generalmente a convenios de

carácter gubernamental), ofrecen condiciones favorables a una empresa comercializadora multinacional, no sólo por la potencialidad misma del mercado, sino por el poder político que aquella deriva de los países miembros de la UPEB. En estos mercados, en efecto, una empresa multinacional poseerá una capacidad de negociación muy superior a la de una empresa nacional, privada o gubernamental, y a la de las propias transnacionales.

3) Porque se reducirán las pérdidas por incumplimiento en la entrega de las cantidades comprometidas y por los gravosos fletes en que se incurre con niveles mínimos de embarque.

4) Porque se facilita el financiamiento inicial del proyecto, no sólo por ser menores los recursos aportados por cada país individualmente, sino también porque se reduce el riesgo mismo de la inversión. Si bien el proyecto de una empresa comercializadora del banano no es de alta intensidad de capital, la inversión que de todas maneras debe realizarse resulta mucho más viable y racional cuando participan varios países (15).

Por medio de la COMUNBANA los seis países que la constituyeron -40 por ciento de las exportaciones mundiales del banano- aspiran a participar por primera vez en el proceso completo del comercio bananero, desde la producción y el transporte hasta la maduración y la promoción de las ventas.

Además de los bananos, la COMUNBANA también comercializa-

---

(15) Informe Mensual de Integración Latinoamericana. Razones de ser de la COMUNBANA en Revista Comercio Exterior; pp. 209-210, México, febrero, 1978.

rá todas las materias primas o productos que puedan resultar de los programas de diversificación agrícola emprendidos por los miembros de la UPEB.

Las primeras actividades de la COMUNBANA en el comercio bananero serán modestas en comparación con las de las grandes empresas transnacionales. En el comercio bananero mundial, que alcanza a 6.3 millones de toneladas métricas al año, la participación de la United Brands asciende a unos 2.1 millones de toneladas, mientras que la COMUNBANA, según estudios realizados, no podría comercializar más de 133,000 toneladas de banano en 1978 y 213,000 toneladas en 1980; ésto si se realizan las actividades de promoción necesarias y la compañía logra dominar las complejidades de la distribución, la maduración y la venta del banano (16).

A fin de comercializar los bananos que comprará directamente a las cooperativas de productores u otras entidades, la COMUNBANA tendrá que organizar el transporte mediante empresas especializadas o disponer de su propia flota.

A través del establecimiento de la COMUNBANA, los países exportadores esperan obtener precios más remunerativos en el mercado internacional, donde el valor del banano declinó aproximadamente 60 por ciento en términos reales de 1954 a 1973. Asimismo se proponen obtener una mayor proporción del "dólar bananero", del cual las empresas extranjeras reciben actualmente 88.5 por ciento por concepto de transporte, maduración, ventas y promoción del banano.

---

(16) Empresas Multinacionales Latinoamericanas (Creación de una Empresa Multinacional Bananera) en Revista Comercio Exterior del Banco Nacional de Comercio Interior de México; p. 994; México, agosto, 1977.

## CONCLUSIONES.

De todo lo que hemos expuesto a lo largo de este trabajo, pueden desprenderse las siguientes conclusiones:

1o.-El comercio internacional del banano que se manifiesta en forma apreciable desde inicios del presente siglo, depende, al igual que todos los productos primarios, fundamentalmente de la situación del mercado mundial: las condiciones de éste determinan en última instancia las modificaciones en el incremento o descenso de la producción.

2o.-Aunque existen vastas regiones tanto en Africa, Asia y Oceanía que por su ecología cultivan en apreciable magnitud diversas variedades de banano, América Latina ha sido desde principios del siglo, la región productora por excelencia. Centroamérica y Panamá son con mucho el área más importante dentro de la región, sin embargo, los países exportadores de América Central y el Caribe que representaban antes de la guerra las dos terceras partes de las exportaciones mundiales, y en el primer quinquenio de posguerra llegaron a constituir el 71 por ciento, a partir de este período su importancia relativa comenzó a decaer, lo que se explica por la fuerte reducción de las exportaciones de Cuba, Jamaica y México fundamentalmente. Los 3 países exportadores de América del Sur en cambio, han aumentado sustancialmente su participación en el mercado: del 17 por ciento en la pre---



guerra a una tercera parte en los años recientes. En -- tanto que el Brasil y Colombia mantienen una importan-- cia relativa sensiblemente constante durante todo el pe-- ríodo, el Ecuador ha desarrollado sus exportaciones, in-- significantes en la preguerra, hasta colocarse en la po-- sición del país exportador más importante de la región.

30. Las escasas perspectivas de un aumento significati-- vo de la demanda de productos del banano, indican que -- hay pocas posibilidades en el mercado existente para -- nuevos productores. El estancamiento del mercado norte-- americano -principal mercado de los productores latino-- americanos- no es un problema de oferta como se ha suge-- rido algunas veces, sino de demanda como lo demuestra -- esta investigación. El elemento decisivo en el desplaza-- miento de la demanda fue el proceso de sustitución de -- la fruta fresca por la fruta elaborada. Este proceso ha sido tan intensivo y general que desde 1947 ha comenza-- do a disminuir el nivel absoluto de fruta fresca por -- persona. Por lo tanto la evolución de los precios ha si-- do un factor secundario. Puede decirse que a excepción de la década de los setenta, los precios del banano han conocido una gran estabilidad. El mercado norteamerica-- no puede ser considerado como el regulador del precio -- internacional, lo que se explica no sólo por la magni-- tud de los volúmenes consumidos en este país, sino por-- que las compañías que comercializan el banano son norte-- americanas.

40.-Los países que exportan banano a los Estados Unidos pueden dividirse en 3 grupos principales: de una parte Costa Rica, Guatemala, Honduras y Panamá, países donde

la producción del banano ha sido desarrollada desde hace - varios decenios por algunas empresas norteamericanas con - el propósito concreto de abastecer el mercado norteameri-- cano y más recientemente el de Canadá. El segundo grupo lo constituye un solo país, el Ecuador, que ha llegado a ser últimamente el mayor exportador mundial y la principal --- fuente de suministros para los Estados Unidos. En el ter-- cer grupo se reúnen todos los países restantes. Importa -- subrayar que la aparición en el mercado mundial del bana-- no de un país exportador de la magnitud del Ecuador -en el cual las empresas que dominan el mercado norteamericano no ejercen igual control que en los países centroamericanos - y Panamá- no ha perjudicado la posición relativa de estos últimos países -abastecedores tradicionales de los Estados Unidos- sino la de un gran número de países en los cuales las empresas norteamericanas carecen de intereses importantes o los han ido cediendo.

50.-Los términos del comercio del banano en relación con - las manufacturas no se modifican en un mismo sentido ni en una misma dirección. Cada vez más una tonelada de banano - compra con las divisas obtenidas menos productos factura-- dos provenientes del exterior. En el período 1954-73 los - términos del comercio del banano en relación con las manu-- facturas se deterioraron 61 por ciento. En 1960 un tractor costaba el equivalente de 20 toneladas de banano, 10 años después la equivalencia era de 50 toneladas.

60.-Tres empresas norteamericanas, la United Brands Co. -- (ex-United Fruit Co.), la Castle and Cooke Inc. y Del Monte Corp. controlan más de las dos terceras partes del -- mercado mundial de este producto. Dos subsidiarias de la United Brands, la Tela Railroad Co. y la Chiriqui Land - Co. en Honduras y Panamá respectivamente. La Castle and - Cooke Inc. que opera principalmente en Costa Rica, Guate-

mala y Honduras a través de su subsidiaria la Standard---Fruit Co. también ejerce gran dominio sobre la producción de Panamá. Finalmente Del Monte Corp. que adquirió de la antigua United Fruit sus plantaciones en Guatemala bajo la forma de Banana Development Corp. of Guatemala (BANDEGUA) controla gran parte de la producción en Costa Rica a través de su subsidiaria la Banana Development Corp. (BANDECO). El control de la producción por las empresas transnacionales no implica, sin embargo, que la empresa transnacional sea dueña de la plantación y controle directamente el proceso productivo; puede ocurrir que la empresa transnacional no sea dueña directa de la plantación o ---plantaciones y controle, no obstante, el proceso productivo.

El control de la producción por las empresas transnacionales se realiza por lo tanto en alguna de estas dos formas. De allí su enorme poder sobre la producción del banano.

La plantación bananera en Centroamérica es la expresión característica de la primera forma de controlar la producción, mientras el caso mexicano es un ejemplo ilustrativo de la segunda.

70.-El continuo rechazo de las empresas transnacionales, particularmente la United Brands Co. (ex-United Fruit Co), Castle and Cooke Inc. y Del Monte Corp. a la solicitud de los países productores de aumentar el precio de compra del banano, condujo el 5 de marzo de 1974, a la creación de la Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB), cuyo objetivo principal consiste en defender los precios de venta del banano y en coordinar las políticas encaminadas

a explotar este producto en beneficio del desarrollo --- económico de las naciones productoras. La medida más importante de la UPEB en su lucha por romper con el monopolio de las empresas transnacionales sobre la producción, la comercialización y la distribución del banano ha sido la constitución de la Comercializadora Multinacional del Banano (COMUNBANANA), cuyo objetivo principal es modificar la actual estructura de comercialización que impera en el mercado del banano y aumentar la participación de los países productores en los beneficios que ésta genere.

La creación de la Unión de Países Exportadores de Banano tuvo repercusiones que trascendieron el marco estrictamente económico. En efecto, este acuerdo tuvo una enorme influencia en el marco político donde se materializa y cobra fuerza la nueva tendencia surgida en defensa de los recursos de los países pobres. El nacimiento del organismo provocó una respuesta hostil de las empresas transnacionales que se han opuesto en forma categórica a la lucha de los países productores por defender sus derechos.

## RECOMENDACIONES.

Las conclusiones de este estudio sirven de base para reafirmar y subrayar en esta última parte del trabajo y a manera de recomendaciones, algunos aspectos fundamentales que de una u otra manera se deslizan de los documentos de la UPEB.

10.-La estrategia a seguir por la UPEB debe partir siempre del principio fundamental de que para que la actividad bananera responda a las exigencias del proceso de crecimiento y desarrollo de los países exportadores, éstos deben participar activamente y de manera orgánica, tanto en la esfera de la producción como en la de la comercialización. Solamente interviniendo en la comercialización del banano, se podrán modificar las actuales estructuras del mercado del producto.

20.-Insistir en ampliar y fortalecer la Comercializadora Multinacional del Banano, pues desde el punto de vista económico y político, la venta del banano será más favorable para una empresa que comercializa grandes volúmenes y cuenta con el respaldo de varios países que para una sola empresa nacional.

30.-Luchar, por tanto, para que todos los países productores y exportadores de banano formen parte como miembros activos de la UPEB. Solamente la unidad de todos los países productores y exportadores del banano constituirá la fuerza necesario y suficiente para fortalecer -

la COMUNBANA y acabar con el monopolio de las empresas --  
transnacionales.

40.-Teniendo en cuenta el control y la influencia de las  
empresas transnacionales en los mercados tradicionales,-  
resulta razonable que la COMUNBANA inicie sus operacio--  
nes en los llamados "mercados nuevos", particularmente -  
los países socialistas, pues el bajo consumo per cápita  
de la fruta, así como la ausencia de la libre competen--  
cia ofrecen condiciones favorables a COMUNBANA, no sólo  
por la potencialidad misma del mercado, sino porque la -  
venta del producto está sujeta generalmente a convenios  
de carácter gubernamental.

## B I B L I O G R A F I A .

Universidad de Panamá, Panamá y la Frutera. Una batalla contra el colonialismo; Ed. Universitaria de Panamá, Rep. de Panamá.

Eduardo Bordonave Roustán, Cultivo y explotación integral del plátano; (México); I.P.N., 1976.

Centroamérica: Transnacionales vs. soberanía en la Revista Comercio Exterior del Banco Nacional de Comercio Exterior de México; México, --- agosto de 1974.

Reunión de países productores de plátano y creación de la UPEB en la Revista Comercio Exterior del Banco Nacional de Comercio Exterior de México; México, abril de 1974.

Creación de una empresa multinacional bananera en Revista Comercio Exterior del Banco Nacional de Comercio Exterior de México; México, agosto de 1977.

Paredes López Octavio, El sabor amargo de los bananos en Revista Comercio Exterior del Banco Nacional de Comercio Exterior de México; México, febrero de 1977.

Evolución y perspectivas del mercado internacional del banano, en ---- CEPAL, Boletín Económico de América Latina, Vol. III, No. 2, Santiago - de Chile, octubre de 1958.

The International Market for Banana Products for Food use, G 103. Tropical Products Institute 55:62 Grey's Inn Road London, WCI Ministry of Overseas Development, December, 1975.

---

Banana Products, G-32, Tropical Products Institute 56/62 Grey's Inn Road, London WCI, Ministry of Overseas Development.

Kepner Ch. Jr. y Soothill J.H., El imperio del banano, Ed. Aedos, Barcelona, 1955.

Pan American Union, Interamerican Economic and Social Council, Special -- Committee on Bananas, Report of Banana Mission (Washington, 1957).

Gajón Sánchez Carlos, Plátano, Cultivo y Explotación, Publicaciones -- Científicas, México, 1951.

Kepner Jr. Charles David, Plátano, Cultivo y Explotación, Ed. Aedos, Barcelona, España, 1958.

Mallen Bernardo, Plátano producción México, Tesis, México, 1960.

Informes del Grupo de Estudios de Comercialización, CONASUPO, Presidencia FAO.

Facilidades de Exportación por Zona. S.A.G.

Gerencia Técnica de CONASUPO, La musa sapientum en el contexto nacional y mundial, noviembre 1977.

House of Representatives, 84th Congress, Select Committee on Small Business, Banana Industry (Washington)..

García Antonio, Reforma Agraria y dominación social en América Latina; - Ed. Siap.



Tobis David, "Qué es la United Fruit? en Los administradores del Imperio; Ed. Periferia, Buenos Aires, 1972.

Clairmonte F.F., El imperio de la banana, Ceres, Roma, 1975.

Anuario de Producción, F.A.O. 1975.

Anuario de Comercio, F.A.O. 1975.

Diagnóstico sobre la comercialización interna de productos perecederos. CONASUPO.

Plátano, S.A.G. Boletín de Información, México, 1963.