

18840 15202

CIID



CENTRO INTERNACIONAL DE INVESTIGACIONES PARA EL DESARROLLO

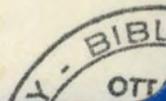
OFICINA REGIONAL PARA LA AMERICA LATINA

BANANO Y PLATANO:

Características de su Producción y Comercialización en los Países de la UPEB y en algunos otros de América Tropical.

Documento de Trabajo: Noviembre de 1976

Program Support Unit (PSU) LARO



doc-076 s

CONTENIDO

	Página
INTRODUCCION	
1. Importancia	1
1.1 Plátano	1
1.2 Banano	3
1.2.1 Como fuente de divisas	4
1.2.2 Como fuente de empleo	8
2. Características de la Producción	12
2.1 Variedades	12
2.2 Ubicación de las Plantaciones	14
2.3 Formas de propiedad	17
2.4 Tamaño de las plantaciones	22
3. Comercialización y Distribución del Mercado Bananero	28
3.1 Características	28
3.1.1 Tipos de mercado	28
3.1.1.1 Mercado libre	28
3.1.1.2 Mercado protegido	28
3.1.2 Concentración geográfica del comercio bananero	29
3.1.3 Compañías comercializadoras	30
3.1.3.1 Vinculación de las compañías por países	30
3.1.3.2 Relación de las transnacionales con los productores	37

	Pág.
3.2 Situación y Problemas de la Comercialización	40
3.2.1 Márgenes de ingreso	41
3.2.2 Situación de los precios	43
4. Investigación Existente en Banano y Plátano	47
4.1 Compañías Transnacionales	47
4.2 Programas Nacionales de Investigación en América Latina y el Caribe	49
5. Descripción de las Entidades Gremiales y de Gobierno en los Diferentes Países	54
5.1 Entidades Nacionales	54
5.1.1 Honduras	54
5.1.2 Colombia	55
5.1.3 Costa Rica	56
5.1.4 Panamá	58
5.1.5 Ecuador	58
5.1.6 Guatemala	59
5.1.7 Jamaica	59
5.1.8 Islas Barlovento	60
5.2 Entidades Regionales	60
6. Unión de Países Exportadores de Banano - UPEB	62
6.1 Origen	62
6.2 Objetivos	63
6.3 Realizaciones	64
Conclusiones	69

I N T R O D U C C I O N

La Unión de Países Exportadores de Banano - UPEB - ha pedido la colaboración del Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo - CIID - para la realización de un seminario en el que importantes especialistas y técnicos en los cultivos de banano y plátano puedan identificar las necesidades y señalar las prioridades de investigación en dichos cultivos.

El presente estudio ha de servir como un elemento de juicio en la decisión que tome el CIID sobre financiación de proyectos de investigación en banano y plátano.

A lo largo del trabajo se describen y analizan los factores de orden económico, social y político que convierten estos productos en cultivos importantes para la región. Para su comprensión se presentan las estructuras de producción, explotación, consumo y comercialización de los mencionados productos en los países latinoamericanos y del Caribe. Con excepción de República Dominicana, excluída por su escasez de datos y baja producción, todos los países de la UPEB - Panamá, Costa Rica, Honduras, Colombia, Guatemala - se incluyeron en el estudio, así como Ecuador, Jamaica, Martinica, Guadalupe y las Islas Barlovento.

En cada uno de los casos se subrayarán aspectos como los ingresos -tanto para el país (fuente de divisas) como para los productores y trabajadores vinculados al cultivo-, compañías comercializadoras y su organización operativa, política de precios, dependencia tecnológica, etc.

Este estudio ha sido realizado con base en información elaborada tanto por las entidades de los distintos países como por diferentes organismos internacionales, extractando aquellos datos y análisis que pudiesen aportar a los fines propuestos. Gran parte de esta información ha sido obtenida en visitas a los diferentes países de interés y a través de entrevistas con personas e instituciones autorizadas en el tema.

Cabe destacar, sin embargo, que para la realización del presente trabajo se ha tropezado con serias limitaciones, entre ellas :

- Incoherencia en las cifras disponibles, la mayoría de las cuales presentan grandes inconsistencias según las fuentes de donde provengan.
- Imposibilidad de obtener en forma detallada y actualizada los datos por países sobre empleo, tamaño y número de las explotaciones de banano.

Para obviar en parte las limitaciones mencionadas, se ha optado por acoger los datos procedentes de las entidades mas autorizadas en el tema, teniendo el cuidado de que las cifras, así obtenidas, puedan ser objeto de análisis y comparación. Por otra parte, en algunos aspectos la validez del análisis es más de tipo cualitativo que cuantitativo.

1. Importancia

Los cultivos de plátano y banano conforman un renglón destacado en la producción, consumo y comercialización agrícola. De ahí, su importancia económica y social.

Las diferencias que presentan dichos cultivos en sus características nos obligan a presentar por separado algunos elementos importantes.

1.1 Plátano

Este cultivo forma parte de la dieta alimenticia básica de los países tropicales especialmente de los habitantes de las zonas rurales y de los de más bajos ingresos en las zonas urbanas, hecho que se puede apreciar en la participación que el plátano tiene en la canasta familiar. Así, en Panamá el plátano representa el 0.3% y ocupa el segundo lugar dentro de la canasta familiar, representa además el 0.9% y ocupa el primer lugar dentro del consumo de legumbres y frutas frescas de esta canasta; en Colombia el plátano constituye el 1.53% y ocupa el puesto No. 11 dentro de la canasta familiar establecida para obreros, y el 21.02%, que equivale al segundo lugar, en el consumo de tubérculos, plátanos y leguminosas. Al hacer parte de la

agricultura de subsistencia y ser un producto esencial en la alimentación diaria, observamos tres formas principales de utilización:

- auto consumo
- mercadeo interno
- alimentación animal

Vale la pena destacar que como producto de mercadeo local representa una fuente adicional de ingresos para los pequeños productores. Al ser utilizado como sombrío temporal del cacao y como sombrío permanente del café, y por ser fuente de producción constante, se constituye en base de subsistencia de dichos productores mientras el cultivo principal empieza a producir. Se aprovecha en la alimentación animal, pues al suministrar cantidades de plátano y banano adecuadamente suplementadas puede proporcionar la principal fuente energética en la dieta de los cerdos durante todo su ciclo de vida. Si bien el carácter de pequeña producción predomina en el cultivo del plátano, es necesario señalar también que en algunas explotaciones constituye el cultivo principal.

Los datos estadísticos sobre volumen de producción y consumo, valor de la misma, área cultivada, rendimientos por hectárea, etc, son casi inexistentes, siendo además los estimativos realizados poco convincentes. Las razones fundamentales radican en las siguientes causas:

Primero, como ya se había anotado, el plátano se produce asociado a otros cultivos. Segundo, la producción es, en consecuencia dispersa, localizándose alrededor de casi toda habitación rural o sub-urbana que se encuentre situada desde el nivel del mar hasta los 2.000 metros de altura. Por lo anterior, se presenta entonces la dificultad de sumar estas numerosas plantaciones, y de calcular las áreas de trazado y su rendimiento.

El cultivo ha empezado a desarrollarse independientemente en algunos países por la posibilidad de exportación que se vislumbra en el mercado mundial, lo que está conllevando la modernización de la producción en las zonas de exportación bananera. Sin embargo, se puede anotar que en general la tecnología utilizada en su producción sigue siendo tradicional, con deficiencia en las prácticas culturales y muy escasa utilización de insumos.

1.2 Banano

La importancia que reviste el cultivo del banano está estrechamente asociada al sector de las economías exportadoras de los países estudiados, para los cuales representa una importante fuente de ingresos en divisas. Genera, además, considerable empleo de mano de obra debido a las características propias de su cultivo que así lo exigen, por sus labores de producción y empaque.

P Á N A M A

PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES DE BANANO EN: (I) LAS EXPORTACIONES TOTALES, (II) LAS EXPORTACIONES DE BIENES, Y (III) LAS EXPORTACIONES AGROPECUARIAS

CONCEPTOS	1970		1972		1973		1974 <u>a/</u>		1975 <u>b/</u>	
	Valor FOB en miles de Balboas Ctes*	%	Valor FOB en miles de Balboas Ctes*	%	Valor FOB en miles de Balboas Ctes*	%	Valor FOB en miles de Balboas Ctes*	%	Valor FOB en miles de Balboas Ctes*	%
I										
1) Exportaciones totales (bienes y servicios)	383.000	100	454.000	100	520.000	100	720.000	100	856.000	100
2) Exportaciones de bienes nacionales	130.000	34	146.000	32	162.000	31	247.000	34	324.000	38
3) Principales exportaciones agropecuarias	67.900	18	73.700	16	74.200	14	78.900	11		
4) Exportaciones de bananos	60.800	16	64.700	14	63.800	12	49.600	7	56.600	6.6
II										
Exportaciones de bienes nacionales	130.000	100	146.000	100	162.000	100	247.000	100	324.000	100
Exportaciones de banano	60.800	47	64.700	44	63.800	39	49.600	20	56.600(5)	17.47
III										
Principales exportaciones agropecuarias	67.900	100	73.700	100	74.200	100	78.900	100		
Exportaciones de banano	60.800	90	64.700	88	63.800	86	49.600	63		

Notas: a/ Preliminar b/ Estimaciones

3) Incluye: banano, azúcar refinada y sin refinar, carnes.

* Corrientes = Conceptos valorados a precios de cada año.

1), 2), 4): CEPAL. "Estudio Económico de América Latina 1975", Vol. 3, páginas 632 y 635.

3): Contraloría General, "Panamá en Cifras, Años 1970 a 1974", Panamá, Octubre de 1975, página 99.

(5): UPEB 4/76, #8.

C O S T A R I C A

PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES DE BANANO EN: (I) EXPORTACIONES TOTALES, Y (II)
LAS EXPORTACIONES AGROPECUARIAS

CONCEPTOS	1970 (1)		1971 (1)		1972 (2)		1973 (2)		1974 (3)		1975 (3)	
	Valor FOB millones US\$ Ctes.*	%										
I Exportaciones totales	226.6	100	225.4	100	280.4	100	342.0	100	395.9	100	428.6	100
Exportaciones agropecuarias	173.2	76	166.8	74	216.3	77	259.0	75	270.2	68	291.1	68
Exportaciones bananeras	66.8	29	63.9	28	82.8	29	89.8	26	82.6	21	108.9	25
II Exportaciones agropecuarias	173.2	100	166.8	100	216.3	100	259.0	100	270.2	100	291.1	100
Exportaciones banannos	66.8	39	63.9	38	82.8	38	89.8	35	82.6	31	108.9	37

(1) Dato histórico

(2) Preliminar

(3) Proyecciones

* Corrientes = Conceptos valorados a precios de cada año

Fuente: OFIPLAN, Banco Central y Secretaría de la OEA. Tomado de la OEA: "Situación Principales Problemas y Perspectivas del Desarrollo de Costa Rica. Washington 1974, página 100.

PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES DE BANANO EN: (I) EXPORTACIONES TOTALES, Y (II) LAS
EXPORTACIONES AGROPECUARIAS

CONCEPTOS	1970		1973		1974 <u>a/</u>		1975 <u>b/</u>	
	Valor FOB millones de US\$ Ctes.*	%						
I Exportaciones totales	178.1	100	258.9	100	297.5	100	282.0	100
Principales exportaciones agro- pecuarias	110.2	62	171.8	66	161.1	54	148.8	53
Exportaciones de banano	68.1	38	84.2	33	76.5	26	54.0	19
II Principales exportaciones agro- pecuarias	110.2	100	171.8	100	161.1	100	148.8	100
Exportación de banano	68.1	55	84.2	49	76.5	47	54.0	36

Notas: a/ Cifras preliminares b/ Estimaciones

* Corrientes = conceptos valorados a precios de cada año.

Fuente: CEPAL, "Estudio Económico de América Latina 1975", Vol. 2, página 529.

1.2.1 Como fuente de divisas: se puede observar el papel que representa el banano en este campo en los últimos 5 años: Panamá (Cuadro No. 1), depende grandemente de este cultivo para obtener sus ingresos de exportación, al representar este rubro alrededor del 40% del valor total de las exportaciones de bienes, en el período comprendido entre 1970 y 1973. Tuvo una disminución del 23% en el valor exportado de la fruta en 1974 con respecto a 1973, que hace pasar su participación porcentual en las exportaciones agropecuarias de 86% en 1973, a 63% en 1974. Este hecho se debió a la suspensión temporal de las actividades de la United Brands como consecuencia del conflicto surgido entre la Compañía y el Gobierno a causa del impuesto a la exportación del banano. En 1975 empieza a recuperarse el valor de la exportación de la fruta por arreglo con la United Brands; sin embargo, su participación en el total de bienes exportados sigue en descenso por haberse duplicado esta base con respecto a los dos años anteriores, debido a una triplicación de las exportaciones de productos refinados derivados del petróleo que reemplazan al banano como principal generador de divisas. Además, el rubro de exportaciones de servicios es muy importante por constituir aproximadamente dos terceras partes de las exportaciones totales debido a la función de la zona del canal.

Si bien se presentó en dicho año un descenso grande, el banano sigue teniendo especial significación dentro del ingreso de divisas para el país.

Costa Rica (Cuadro No. 2). El banano representó en 1974 el 21% del valor de las exportaciones totales, estableciéndose, además, una proyección del 25% para 1975. Dentro de las exportaciones agrícolas el banano representó el 36% de éstas en el período de 1970 a 1974. En este año se experimentó una caída en las exportaciones de la fruta del 9% debido a las condiciones climáticas adversas de finales de 1973, a la huelga de los trabajadores de las compañías extranjeras a mediados de 1974, a la reacción de estas empresas, al establecimiento del impuesto a la exportación de la fruta, y a un ataque de nemátodos en la región del Pacífico. Parte de las pérdidas fueron compensadas por el incremento en los precios de este rubro en los años 1974 y 1975.

Honduras (Cuadro No. 3). Si bien el banano representó el 33% en 1973, bajó en 1974 al 26% del valor total de las exportaciones y en 1975 al 19%. Dentro de las exportaciones agrícolas participó con un 47% en 1974, estimándose para 1975 en 36%. Es quizás el país más afectado desde 1974 debido al huracán Fifí que disminuyó su producción en cerca del 50% en 1975 con respecto a 1973.

Ecuador (Cuadro No. 4). Para 1975 el banano representó el 14% del valor total de las exportaciones de bienes, constituyéndose en el 54% del valor de las exportaciones agrícolas. El volumen de las exportaciones de la fruta ha permanecido prácticamente constante en los últimos 4 años. Sin embargo, su participación, tanto en las exportaciones de bienes como en las exportaciones agropecuarias, ha disminuido fuertemente al bajar de 49% en 1970 a 11% en 1974. Este cambio fue provocado en forma decisiva por la expansión de la actividad petrolera que dobló las exportaciones de bienes de 1973 a 1974. El incremento en las exportaciones agropecuarias se debió a la ganadería ya que la producción agrícola se mantuvo casi estancada.

Guatemala y Colombia (Cuadros No.5 y 6). Dependen mucho menos de este cultivo. En el primero de ellos las exportaciones de banano representan en 1975 el 5% del valor exportado total y el 7.5% del valor de las exportaciones agropecuarias. En el segundo, para 1974 la participación de las exportaciones de banano en el valor total de las exportaciones fue de 1.9% y en el valor de las principales exportaciones agropecuarias, excluido el café, fue del 10.4%. En los 2 países se ha registrado un leve incremento de las entradas de divisas por banano en 1974

PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES DE BANANO EN: (I) EXPORTACIONES DE BIENES, Y
(II) LAS EXPORTACIONES AGROPECUARIAS

CONCEPTOS	1970		1973		1974		1975	
	Valor FOB millones de US\$ Ctes.*	%	Valor FOB millones de US\$ Ctes.*	%	Valor FOB millones de US\$ Ctes.*	%	Valor FOB millones de US\$ Ctes.*	%
Exportaciones de bienes	234.9	100	575.0	100	1.187.2	100	1.030.0	100
I Principales exportaciones agropecuarias	194.8	83	236.6	41	343.2	29	264.1	26
Exportaciones de banano	114.6	49	131.0	23	130.3	11	142.4	14
II Principales exportaciones agropecuarias	194.8	100	236.6	100	343.2	100	264.1	100
Exportación de banano	114.6	59	131.0	68	130.3	38	142.4	54

* Corrientes = Conceptos valorados a precios de cada año.

Fuente: CEPAL, "Estudio Económico de América Latina 1975", Vol. 2, página 399.

GUATEMALA

PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES DE BANANO EN: (I) EXPORTACIONES TOTALES, Y (II)
LAS EXPORTACIONES AGROPECUARIAS

CONCEPTOS	1970		1973		1974		1975	
	Valor FOB millones de US\$ Ctes.*	%						
I Exportaciones totales	271.1	100	442.0	100	582.2	100	647.0	100
Exportaciones agropecuarias	163.3	55	263.9	60	343.8	59	400.0	62
Exportación de banano	13.6	5	24.7	6	31.5	9	30.0	5
II Exportaciones agropecuarias	163.3	100	263.9	100	343.8	100	400.0	100
Exportaciones de banano	13.6	8	24.7	9	31.5	9	30.0	7.5

* Corrientes = Conceptos valorados a precios de cada año.

Fuente: CEPAL, "Estudio Económico de América Latina 1975", Vol. 2, página 471.

COLOMBIAPARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES DE BANANO EN: (I) EXPORTACIONES DE BIENES, Y (II)
LAS EXPORTACIONES AGROPECUARIAS

CONCEPTOS	1970		1971		1972		1973		1974		1975	
	Valor FOB en miles de US\$ Ctes.*	%										
I 1. Exportaciones de bienes	735.657	100	690.009	100	865.958	100	1.177.339	100	1.345.789	100	1.539.625	100
2. Principales exportaciones agropecuarias	558.512	76	509.990	74	598.152	69	779.913	66	861.822	64		
3. Exportaciones de banano	18.075	2.5	14.657	2	13.713	1.6	15.421	1.3	25.022	1.9	38.769	2.5

II Principales exportaciones agropecuarias	558.512	100	509.990	100	598.152	100	779.913	100	861.822	100		
Exportaciones de banano	18.075	3	14.657	3	13.713	2.3	15.421	2	25.022	2.9		

III Principales exportaciones agropecuarias menos exportación de café	91.770	100	114.597	100	168.574	100	183.019	100	239.534	100		
Exportaciones de banano	18.075	20	14.657	13	13.713	8.4	15.421	8.4	25.022	10.4		

2. Se tomaron los rubros: algodón bruto y manufacturado, azúcar en bruto, banano fresco, café sin tostar, carne fresca y refrigerada, ganado vacuno en pie, tabaco en rama.

* Corrientes = Conceptos valorados a precios de cada año.

Fuente: DANE. "Boletín Estadístico Mensual", Nos. 282, 287, 291 y siguientes.

debido al mayor rendimiento por hectárea.

Islas del Caribe. Con excepción de Jamaica, estas islas tienen como rubro decisivo de su comercio exterior al banano que representa cerca del 80% de sus entradas en divisas.

A pesar de las variaciones sufridas en las economías consideradas, en lo tocante al banano, no se puede desconocer la incidencia significativa de este cultivo en el comercio exterior de dichos países, más aún si se tiene en cuenta que cerca del 60% de las exportaciones mundiales de banano provienen de esta región.

En resumen para 1975 se tiene que en miles de dólares:

	<u>Exportaciones de banano</u>	<u>Exportaciones agropecuarias</u>	<u>Porcentajes</u>
Costa Rica	108.8	291.1	37%
Ecuador	142.4	264.1	54%
Honduras	54.0	148.8	36%
Panamá (1)	49.6	78.9	63%
Colombia (1)	25.0	239.5*	10.4%
Guatemala	30.0	400.0	7.5%

(1) para 1974

* Exportaciones agropecuarias excluidas las exportaciones de café.

1.2.2 Como fuente de empleo. Otro aspecto significativo es el empleo de mano de obra generado por la industria bananera. Se debe anotar la escasa información actualizada que se encuentra al respecto. A pesar de esta dificultad el siguiente cuadro - considerado para 1972 - nos sirve de marco de referencia para medir su importancia:

Número estimado de Personas Empleadas en la Industria Bananera

1972

Países	Como proporción de la fuerza de trabajo agrícola	Como proporción de la fuerza de trabajo total
	Porcentaje	Porcentaje
Islas Barlovento	60	25
Jamaica	54	15
Panamá	49	21
Costa Rica	45	20
Ecuador	31	17
Honduras	22	15
Colombia	9	4

Fuente: Naciones Unidas, Yearbook of National Accounts; World Comprehensive Demographic Projections, 1965-1985, ESA/PIWP.52, Junio de 1974, Fuentes Nacionales.

Aunque el cuadro por sí solo es bastante claro y significativo, vale la pena resaltar que en 3 países y en las islas Barlovento, alrededor del 50% de la mano de obra agrícola recibe su ingreso de la industria bananera, lo que en otras palabras traduce, que más del 50% de las familias que derivan su sustento del sector agrícola, están vinculadas al cultivo del banano. En los otros países aunque su proporción en la fuerza de trabajo agrícola es menor, su importancia es muy grande, así, en el Ecuador es de 31%, en Honduras 22% y en Colombia 9%.

La concentración de la mano de obra en las zonas bananeras, y el hecho de ajustarse esta industria en lo fundamental al desarrollo capitalista del agro, ha empezado a generar un proletariado agrícola en países atrasados desde el punto de vista industrial y agrícola, permitiendo la consolidación de organizaciones sindicales que jalonan el proceso de organización campesina.

En consecuencia, en la industria bananera el beneficio a la población rural se puede prever, en forma más realista, mejorando las condiciones de vida y trabajo de los asalariados. Esto se debe a que la industria, por estar vinculada al sector agro-exportador, tiene que desarrollarse en

forma capitalista, incompatible con la economía minifundista ya que el pequeño productor utiliza para su producción técnicas primitivas y rudimentarias que le imposibilitan competir en el mercado de exportación (a menos que tenga un apoyo decidido del gobierno en términos de asistencia técnica, crédito, etc) y, en consecuencia, se convierte en un residuo del sector atrasado de la economía. Como resultado de algunos intentos de reforma agraria (caso de Honduras y Colombia) y por la forma de tenencia de tierra en las islas del Caribe, existen grupos de pequeños agricultores, algunos independientes y otros organizados a través de cooperativas u otro tipo de asociaciones. Estos pequeños productores constituyen, sin embargo, una minoría no representativa dentro de las características de la industria bananera.

México:

Es un caso especial, porque la producción de banano representa un rubro importante para la economía del país, desde el punto de vista del mercado interno y no para el mercado de exportación, que es la característica común de los países que vamos a considerar. Debido a lo anterior, se dejarán consignados algunos aspectos importantes de la economía bananera mexicana:

- El banano representa la segunda especie frutícola por su relevancia en superficie cultivada y volumen de producción, siendo superada únicamente por la naranja y, en cuanto a valor de la producción, también por el aguacate.
- La producción se destina, básicamente, al consumo interno, exportándose menos del 1%.
- Su producción es de baja tecnología y no se aplican normas específicas de calidad.
- La producción de bananos se da en minifundios que están organizados en ejidos, o cooperativas de propietarios de tierra con un promedio de 8 hectáreas aproximadamente, donde las propiedades oscilan entre 5 y 10 hectáreas; y en fincas de pequeños propietarios que tienen 20 o 30 hectáreas promedio sembradas; hay algunos con fincas grandes que oscilan entre 30 y 100 hectáreas; unas pocas pasan de 300.
- Por su volumen de producción (más de un millón de toneladas) y por la presión de los productores se ha pensado en exportar. Se realizó un contrato con la United Brands en la zona de Soconusco en el año 1974. Por medio de este contrato la Compañía presta asistencia técnica y compra toda la producción de dicha zona.

- México ha venido participando en la UPEB durante todo el año de 1976; considera que su presencia allí desde un punto de vista político, puede ser muy importante, y desde un punto de vista de infraestructura de investigación, también lo es.

2. Características de la Producción de Banano

2.1 Variedades

El mercado mundial del banano hacia finales de la década de 1950, se realizaba en un 90% con la variedad Gros Michel. Debido a los daños ocasionados por la enfermedad "mal de Panamá", se empezó a principios de la década del 60 a cambiar por la variedad Cavendish, que hasta ese momento se cultivaba únicamente en las Islas Canarias, Israel y algunos países africanos. Esta nueva variedad era más resistente a la enfermedad antes mencionada, pero presentaba otros inconvenientes como la susceptibilidad al maltrato ocasionado por la exportación en racimos.

A comienzos de la década del 60 se reemplaza la exportación en racimos por la exportación en cajas de cartón, eliminándose así, en un gran porcentaje, el maltrato al cual es susceptible esta variedad. El motivo principal para este cambio fue el alto costo de la mano de obra en los países importadores al realizar las labores de desmane y empaque, resultando, por tanto, mucho más económico hacer dichas operaciones en los países productores.

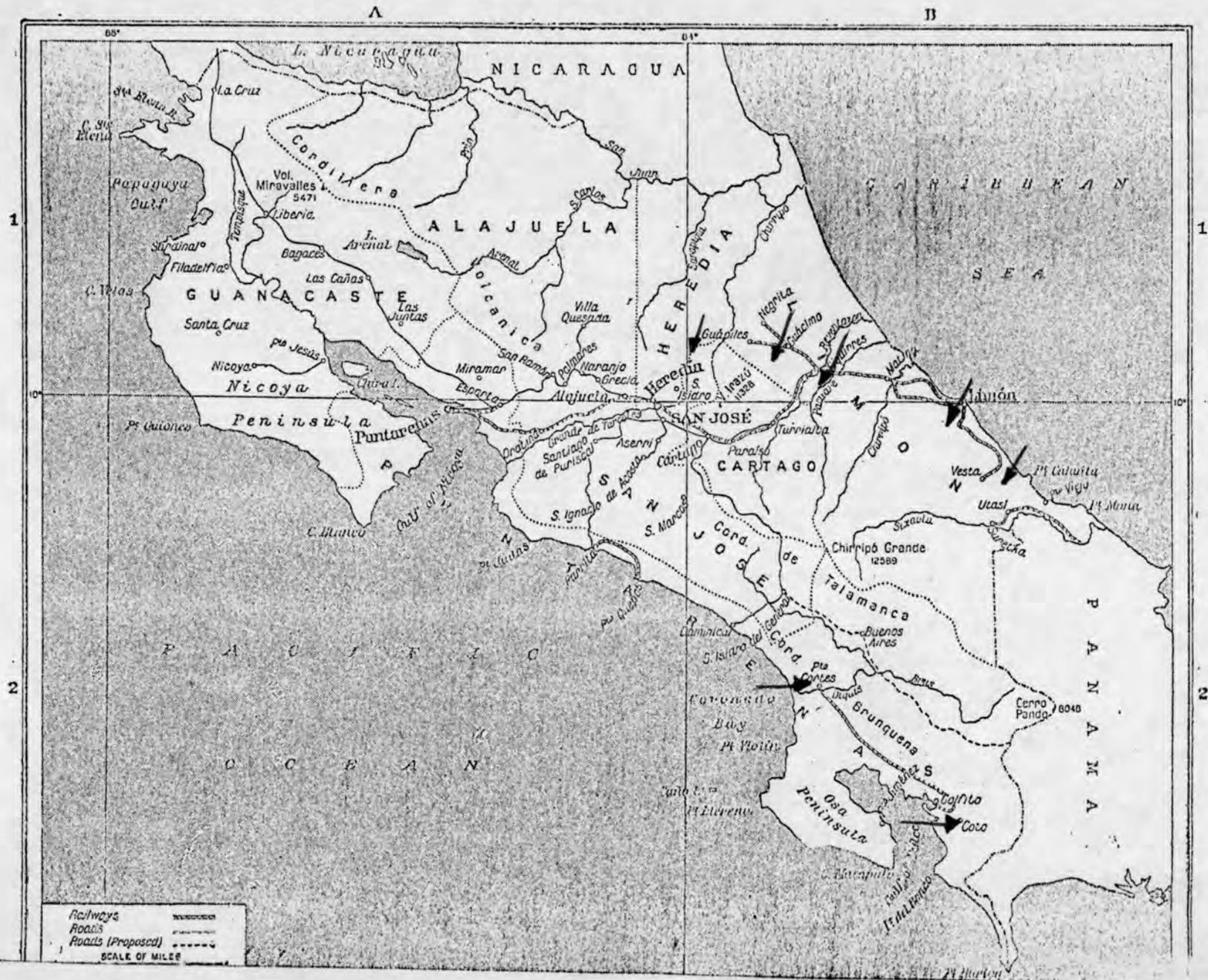
Dentro de las ventajas de la variedad Cavendish sobre la Gros Michel, además de la anotada anteriormente - su resistencia al mal de Panamá -, se pueden señalar:

- a. Su productividad es de dos o tres veces mayor.
- b. El tamaño de la planta es más pequeño, lo que permite una mayor densidad de siembra.
- c. Posee un ciclo vegetativo más corto, dando, luego de un período de tiempo determinado, un mayor número de racimos cosechados en igual número de plantas.
- d. Su menor tamaño permite la realización de varias labores en los racimos en crecimiento, difíciles de realizar en la variedad Gros Michel debido a su gran altura.

El cambio de variedad se inició en las plantaciones de la United Fruit Co., y la Standard Fruit Co. en Centroamérica, siguiendo luego Ecuador y demás países productores de banano.

La variedad Cavendish entra a ocupar el primer lugar en la producción mundial. Tomando el período de 1966 a 1973, podemos observar las variaciones ocurridas. Para 1960 la proporción en el mercado internacional era 30% para la variedad Cavendish y 70% para la Gros Michel; para 1966, 1970, 1971, 1972, y 1973, las proporciones eran: de 60% y 40%, 89% y 11%, 93% y 7%, 95% y 5%, 98% y 2%, para las variedades Cavendish y Gros Michel respectivamente. La única zona que prácticamente queda

COSTA RICA



COLOMBIA

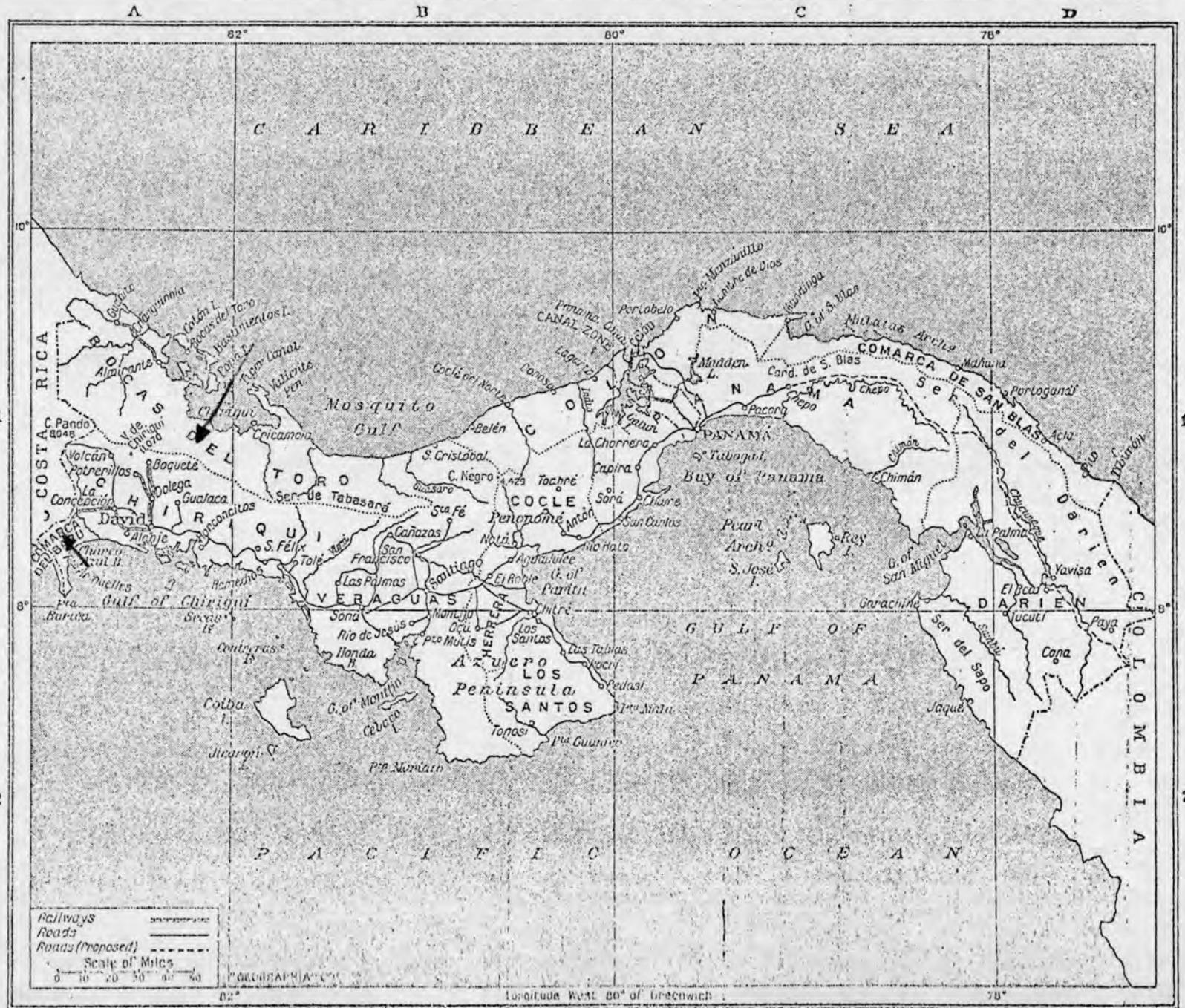


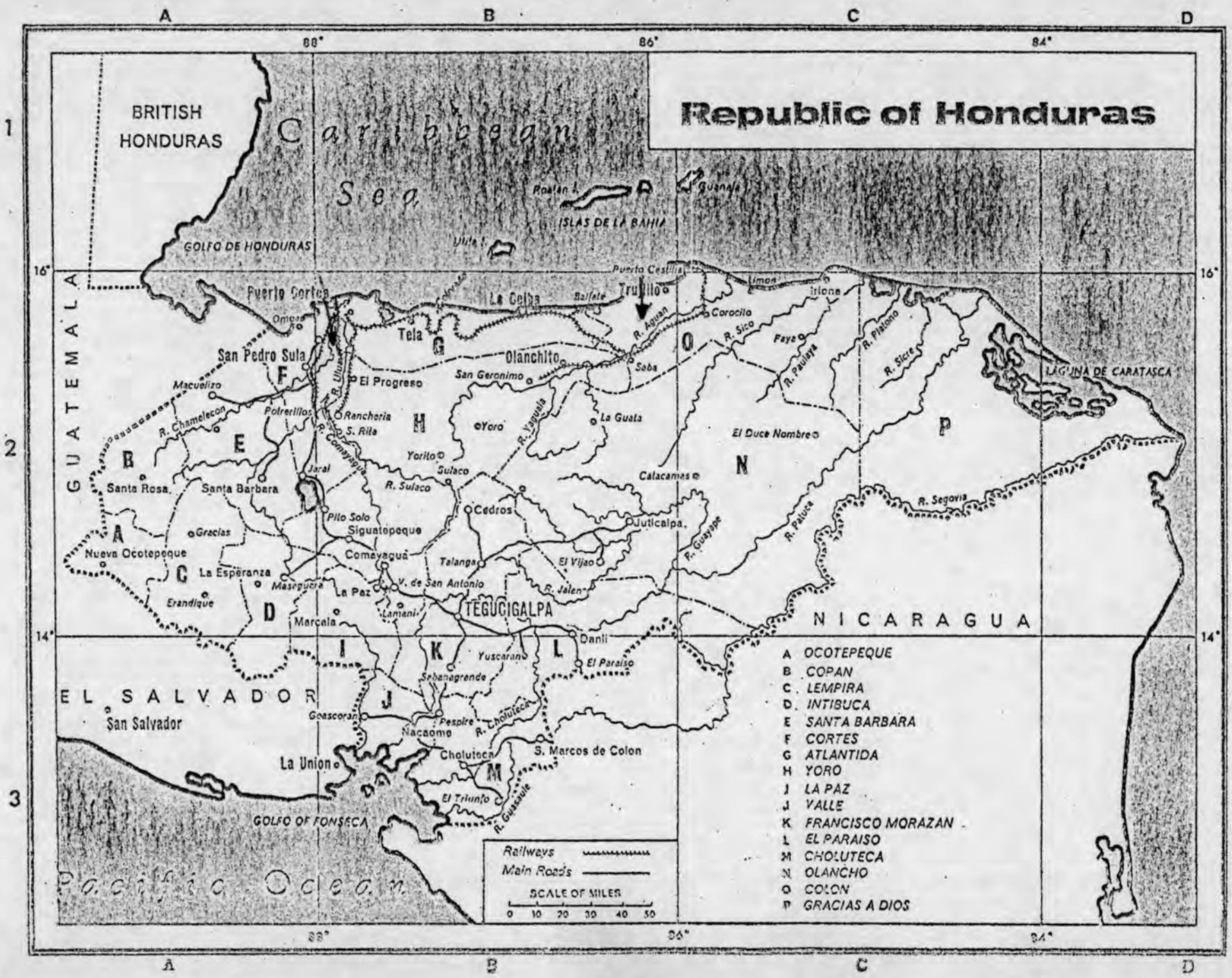
- 1 CALDAS
- 2 CUNDINAMARCA
- 3 TOLIMA
- 4 VALLE DEL CAUCA
- 5 CAUCA
- Railways
- Roads

SCALE OF MILES
0 50 100 200

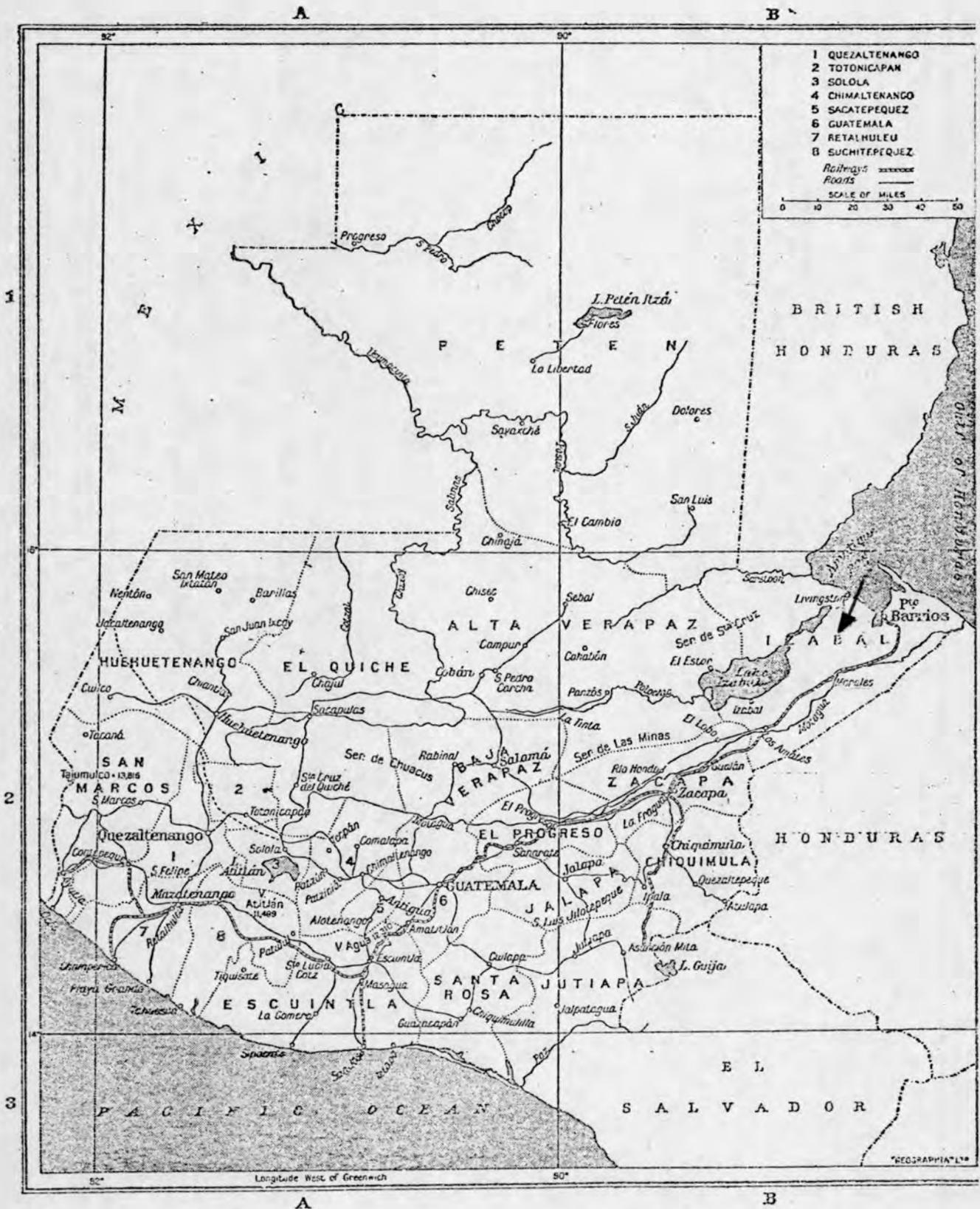
"GEOGRAPHIA" U

PANAMA





GUATEMALA



con plantaciones de Gros Michel es la zona de Urabá, Colombia, con menos del 20% del área sembrada. La variedad Cavendish posee cuatro sub-especies: Gigante, Robusta (Poyo o Valery), la Catan y Enano. Las dos primeras se cultivan en Centroamérica, Sur América y el Caribe Francés; la tercera en las Islas de Barlovento.

2.2 Ubicación de las Plantaciones

Se pueden anotar dos características importantes al respecto. Primero, la existencia de una concentración geográfica de las zonas de producción bananera. Esta concentración geográfica se refiere a los países productores y es debida, por un lado, a las condiciones naturales ecológicas que determinan que este cultivo sea propio de países tropicales, y por otro lado, al establecimiento de las grandes empresas transnacionales desde comienzos del siglo en esta zona. Dicha concentración geográfica la podemos observar cuando nos refiramos más adelante al análisis de las exportaciones mundiales por países.

La segunda característica se refiere a la concentración geográfica existente en cada país, debido al establecimiento de las plantaciones bananeras en regiones delimitadas claramente. Las zonas que ofrecen mayores ventajas para la producción y comercio internacional de la fruta fresca se encuentran en las regiones costeras que cumplen con los requisitos óptimos de clima, humedad y suelos, además de que facilitan el envío a los países de destino, reduciendo los costos de transporte y el tiempo de viaje como factor importante para la conservación de la calidad de la fruta. A continuación se presenta una descripción breve de la situación de la zona bananera en cada uno de los países considerados (ver mapas por país):

Costa Rica: Se concentra la zona bananera en la Costa del Pacífico a lo largo del río Coto y en torno a Palmar y Lourdes; y en la Costa Atlántica en el Valle de Estrella y noroeste de Puerto Limón. Las dos regiones - la del Atlántico y del Pacífico - se consideran con buenas condiciones ecológicas para el cultivo del banano. Debido a que en la Costa del Atlántico existe una pluvia-

lidad con buena distribución, no es necesario el riego; cosa distinta ocurre en la Costa Pacífica, donde ésto es necesario mientras dura la estación seca.

Colombia: Se concentra la producción bananera - producción dedicada a la exportación - en las regiones de Urabá y Santa Marta, situadas sobre la Costa del Océano Atlántico.

Panamá: Las plantaciones bananeras se concentran en 2 zonas, la del Atlántico en Bocas del Toro y la del Pacífico, en Puerto Armuelles.

Honduras: Tiene dos zonas productoras de banano, que son el Valle de Sula y el Valle del Aguan.

Ecuador: La zona bananera se extiende por toda la Costa del Pacífico. En el norte se encuentra la región de Santo Domingo de los Colorados que ha perdido importancia por su lejanía a los puertos de embarque. La región de mayor importancia está localizada al noroeste en la Cuenca del Río Guayas.

Guatemala: La explotación bananera está ubicada en la zona norte, región de Izabal y en la Costa Pacífica.

2.3 Formas de Propiedad

Las plantaciones bananeras destinadas al comercio internacional desde comienzos del siglo pasado y principios de este, han estado estrechamente vinculadas a las compañías transnacionales, que han coordinado e integrado todos los procesos necesarios para el desarrollo de esta industria. Estas compañías transnacionales - fundamentalmente de origen norteamericano^{1/} han controlado el proceso desde la selección de las tierras aptas para el cultivo hasta el consumo del mismo, pasando por el desarrollo y dominio de la tecnología, empaque, transporte y distribución del producto.

^{1/} Hoy en día en la Industria Bananera Internacional tienen influencia fundamentalmente tres empresas transnacionales:

- a. United Brands - Constituída en 1970 debido a la fusión de la United Fruit Company con la AMK Corporation. La United Fruit se incorporó al comercio del banano en 1899, considerándose como una de las primeras empresas transnacionales con actividades en América Latina. Vale la pena añadir que esta actividad surgió como complemento a la construcción de los ferrocarriles en algunos países tropicales. Las compañías ferrocarrileras percibieron el futuro del negocio y pidieron concesiones sobre terrenos adyacentes a las carrileras.
- b. Castle and Cooke - Absorbió a la Standard Fruit Company convirtiéndola en una de sus subsidiarias en 1968.
- c. Del Monte Corporation - Entra a negocio bananero en 1968 por medio de la compra de la empresa West Indies Fruit Co.

El poder de estas tres compañías transnacionales se puede observar por el puesto que ocupan dentro de las 500 compañías transnacionales más grandes del mundo en el año de 1975. La United ocupó el puesto No. 94; la Del Monte el puesto No. 162, y la Castle and Cooke, el puesto No. 230.

Los primeros propietarios de la tierra en las plantaciones bananeras fueron las compañías transnacionales. Sin embargo, a través de los años han ido cediendo parte de sus posesiones a productores nacionales. Este cambio responde fundamentalmente a una política de las compañías transnacionales que tiene por fin evitar presiones de tipo social y laboral; ahorrarse la inversión de la infraestructura de las plantaciones; y eliminar, además, los riesgos que conlleva la producción de un bien tan exigente y los riesgos frente a medidas políticas de nacionalización o expropiación.

En algunos países las compañías cedieron parte de sus tierras a funcionarios de las mismas y en otros a productores independientes. Sin embargo, el origen de algunas zonas bananeras ha sido distinto, tal es el caso de la zona bananera de Urabá, Colombia, - zona de colonización promovida por el gobierno - donde existieron propietarios independientes desde el principio. Otras zonas abandonadas por las compañías transnacionales han sido objeto de rehabilitación por parte de los gobiernos de algunos países, como el caso de las zonas bananeras de Santa Marta, Colombia, y de Honduras.

Esta situación ha ido conformando distintos modos de propiedad, entre los que cabe destacar:

- a. Propiedad de las compañías transnacionales

b. Propiedad de productores independientes.

c. Cooperativas y empresas asociativas

Si bien la tendencia observada es la de pasar de la primera forma de propiedad a la segunda, las compañías transnacionales conservan todavía parte importante de las tierras. Se tomará como ilustrativo el caso de Honduras, puesto que presenta claramente definidos, por un lado, la tendencia en el cambio de propiedad, y por el otro, la generación de las 3 modalidades mencionadas.

Participación de la Standard Fruit en la Propiedad
de Plantaciones en Honduras
Has.

Año	Tierras de la Standard Fruit Company	Tierras de los Productores Asociados *	Porcentaje Correspondiente a la Compañía
1968	4.890	1.680	74%
1970	5.125	3.190	62%
1972	5.210	3.150	62%
1974	5.250	3.790	58%

* Se entiende por productores asociados, aquellos productores independientes, que tienen contratos de compraventa de la fruta con compañías transnacionales.

Fuente: Documento TD/BIC. 1/CONS. 10/L5 Junta de Comercio y Desarrollo. Tomado de la Revista Augura: Año 1, No. 1, Marzo de 1975. Medellín, Colombia, página 9.

Como se puede apreciar en el cuadro anterior, el porcentaje de tierras pertenecientes a la Standard Fruit Company ha descendido, pasando del 74% en el año de 1968 al 58% en el año de 1974.

El cambio en la forma de propiedad se empezó a operar en los años 60. Como consecuencia del desarrollo y fortalecimiento de los sindicatos, las compañías internacionales comenzaron a crear los productores independientes, pero manteniendo el control de la comercialización y de la tecnología.*

En el Valle de Sula, la Tela Railroad Co., subsidiaria de la United Brands, cedió parte de sus tierras a sus empleados de confianza, asegurándose así la lealtad de dichos productores.

La Standard que explotaba el Valle de Aguan, cedió parte de sus tierras en forma de cooperativas, aprovechando que ese era el plan de la reforma agraria y que ésto implicaba que al dar dicha tierra a cooperados, el INA iría a correr con muchos de los gastos de infraestructura e inversión.

* La zona de producción de Higuerito, está constituida por 80 propietarios extrabajadores de la Tela Railroad Co., a quienes la compañía les entregó alrededor de 1.618 hectáreas para solucionar problemas con el sindicato y además para tenerlas como reserva para la producción de puré. Su status legal frente a la propiedad de la tierra no está claro. La Compañía les compra la fruta en racimos y si el banano es rechazado, pasa a ser propiedad de ésta, quien la utiliza sin costo alguno en la elaboración de puré.

A raíz del huracán Fifi, cuando las transnacionales decidieron no rehabilitar áreas que habían sido afectadas por el huracán, la finca de Isleta se le quitó a la Standard, siendo convertida por la reforma agraria en empresa asociativa.

Este proceso ha generado las 3 formas de propiedad antes descritas: la propiedad de las transnacionales, la propiedad de los productores independientes constituídas por empresarios, sociedades anónimas y empresas familiares, y las propiedades pertenecientes a las cooperativas que están constituídas por asociaciones campesinas. Dentro de esta tercera forma de propiedad existe además una modalidad - ya mencionada - que es la empresa asociativa. Esta se diferencia de la empresa cooperativa en que no utiliza mano de obra contratada, puesto que en ella únicamente trabajan los socios.

En el Cuadro No. 7 se presenta un resumen de la situación de varios países en lo que atañe a la propiedad de las tierras bananeras dedicadas a la exportación. Se encuentra además información sobre las compañías vinculadas a dichos países y sobre las subsidiarias a través de las cuales se presenta esta vinculación.

En Colombia, Ecuador, Jamaica, en Grenada y St. Vincent, y las Islas de Martinica y Guadalupe, las compañías transnacionales no poseen tierras en propiedad. La vinculación de estas empresas

está ligada a la comercialización, aspecto éste que se analizará más adelante.

En Dominica, la Geest - compañía inglesa - posee dos plantaciones que no son muy grandes. En Santa Lucía, esta empresa posee también 2 plantaciones. El resto de la producción de estas dos Islas pertenece a productores independientes.

Una vez analizada la tendencia de la política de las compañías transnacionales se puede afirmar, sin temor a equivocarse, que las compañías transnacionales mantienen la parte más rentable del negocio bananero: la comercialización del producto. Dada la importancia dentro de la industria bananera de este aspecto, es preciso pasar a analizarla más detenidamente.

2.4 Tamaño de las Plantaciones

La producción del banano para exportación se realiza generalmente en gran escala. Su explotación es de tipo industrial, considerándosele como un cultivo moderno; sin embargo, todavía en algunos países - las Islas del Caribe - predominan los pequeños productores.

En Costa Rica el tamaño de la explotación bananera oscila entre 50 y 500 hectáreas. El grueso de la producción corresponde a explotaciones mayores de 100 hectáreas (Cuadro No. 8).

Propiedad de las Tierras Bananeras Dedicadas a la Exportación

(en Porcentajes)

UNITED BRANDS				STANDARD FRUIT CO.		DEL MONTE				AFRICANISHE		TOTALES					
Compañía Bananera C.R.		Chiriqui Land Company		Tele Railroad Company						Bandengua		Bandeco		Cobal			
Año	País	P.P.	P.A.	P.P.	P.A.	P.P.	P.A.	P.P.	P.A.	P.P.	P.A.	P.P.	P.A.	P.P.	P.A.	Compañías Transnacionales	Productores Asociados
1975	Costa Rica	25.5	1.7					18.1	17.8			8.6	15.6	0.4	12.4	52.5	47.5
1976	Honduras					34.8	25.18	19.5	20.53							54.3	45.7
1974	Guatemala									76.4	23.6					76.4	23.6
1975	Panamá			74.8 ¹	24.1											74.8	24.1

P.P. = Producción de plantaciones de propiedad de las transnacionales.

P.A. = Productores asociados: aquellos productores independientes, que tienen contratos de compra-venta de la fruta con compañías transnacionales.

¹ El gobierno panameño ha comprado las tierras que poseía la Chiriquí Land Company en las provincias de Chiriquí y Bocas del Toro. La compra efectuada se refiere exclusivamente a las tierras, excluyéndose en consecuencia las plantaciones de banano, las cosechas en crecimiento, y en general toda la infraestructura. Esto implica que la producción sigue siendo de propiedad de la compañía.

FUENTE: Cuadro elaborado en base a información de UPEB y Corporación Hondureña de Banano (COHBANA).

Número y Tamaño de las Explotaciones

(Costa Rica)

Hectáreas	No. Propietarios	%	No. Hectáreas	%
42 - 100	8	13	590	2
100 - 500	50	79	11.338	45
500 y más	5	8	13.175	53
TOTAL	63	100	25.103	100

Fuente: ASBANA y UPEB.

En Honduras, en concordancia con las formas de propiedad vistas anteriormente, la situación es la siguiente:

- Los productores independientes (empresarios, sociedades anónimas, empresas familiares) tienen una unidad promedio de producción de 202 hectáreas.
- Las 4 cooperativas existentes poseen en total 1.214 hectáreas de las cuales dependen 1.000 familias.
- La empresa asociativa de Isleta posee 2.023 hectáreas.
- Los 80 productores de Higuero poseen 1.618 hectáreas.

El total de la tierra cultivada en Honduras es alrededor de 16.166 hectáreas, de las cuales se encuentran aproximadamente en este momento 4.000 hectáreas en proceso de rehabilitación.

En Ecuador, el promedio de las explotaciones bananeras es de 40 hectáreas. El grueso de las exportaciones procede del 20% de las explotaciones de 50 hectáreas. En el Cuadro No.9 se puede observar la situación de la tenencia de la tierra en las zonas bananeras.

Cuadro No. 9

Productores Bananeros Inscritos para Protección Fitosanitaria

Ecuador
1972

Area Zona Bananera	Número de Exportaciones	%	Superficie de las Exportaciones (Has)	%
Menos de 10 Has.	562	20.5	3.353	3.3
10 - 25 Has.	1.151	41.9	17.024	16.9
26 - 50 Has.	575	21.0	22.255	22.0
51 - 100 Has.	254	9.3	21.113	20.9
101 - 500 Has.	192	7.0	31.522	31.2
Más de 500 Has.	9	0.3	5.727	5.7
TOTAL	2.744	100.0	100.994	100.0

Fuente: FAO - CCP: BA 7315. Abril 1973, página 10.

En Colombia, en la zona de Urabá, la gran mayoría de las plantaciones tienen más de 50 hectáreas, siendo muy pocas las menores de 20 hectáreas. El total del área sembrada es de 14.000 hectáreas.

En la zona de Santa Marta se cuenta aproximadamente con 4.800 hectáreas. Predominan las plantaciones de menos de 20 hectáreas siendo escasas las que sobrepasan las 50 hectáreas. El área en producción se distribuye en la forma siguiente:

- 600 hectáreas pertenecen a las empresas comunitarias

- Los productores asociados a la entidad gremial de ASOBAMA poseen alrededor de 500 hectáreas con un promedio de 30 hectáreas.
- Una sola familia posee 900 hectáreas.
- 600 hectáreas que están en poder de 20 productores independientes
- 2.200 hectáreas pertenecen a medianos y pequeños propietarios.

En Panamá, la producción bananera se extiende en una área aproximada de 15.000 hectáreas en manos de 26 propietarios, entre los cuales está la Chiriquí Land Co., subsidiaria de la United Brands con 10.475 hectáreas; los productores independientes, 22 en total, poseen 4.150 hectáreas y la Corporación del Pacífico, conformada por tres productores, tiene 434 hectáreas.

En las Islas de Barlovento existen alrededor de 25.000 productores de banano, de éstos 10.000 están en Santa Lucía. Las extensiones cultivadas son en buena proporción bastante pequeñas, o sea parcelas que oscilan entre menos de 1 hectárea y 10 hectáreas. La mayor parte del grupo de propietarios son pequeños campesinos que, además, tienen otros cultivos de subsistencia. El total del hectáreas y número de propietarios para 1971 lo podemos observar en el siguiente cuadro 10.

Cuadro No.10
Islas de Barlovento

Islas	Hectáreas	# de Propietarios
Dominica	4.586	9.000
Sta. Lucia	4.095	13.000
Saint Vicent	4.077	9.000
Grenada	3.844	2.500
TOTAL	16.842	33.500

Fuente: FAO. La Economía Mundial del Banano. 1971, página 32.

En Jamaica, Martinica y Guadalupe las características de tenencia de la tierra en cuanto al tamaño, son similares a las de las Islas de Barlovento (Cuadros No.10, 11, 12 y 13).

Cuadro No. 11
Jamaica
Tamaño y Número de las Plantaciones

Tamaño en Has.	FINCAS		SUPERFICIE SEMBRADA	
	Número	%	Hectáreas	%
0 a 2.02	31.328	95.6	17.224	56.4
2.43 a 4.05	901	2.8	2.324	7.6
4.45 a 10.12	297	0.9	1.871	6.1
10.52 a 40.47	148	0.5	3.178	10.4
40.87 y más	59	0.2	5.970	19.5
TOTAL	32.733	100.0	30.567	100.0

Fuente: Jamaica Banana Board. Tomado de: Naciones Unidas TDIBLE. 1/162, Diciembre 1974, página 35.

Cuadro No. 12

Martinica

Número y Tamaño de las Explotaciones

Tamaño en Has.	FINCAS		SUPERFICIE	
	Número	%	Hectáreas	%
Menos de 5	2.248	90	3.043	33
5 - 20	125	5	1.203	13
20 y más	113	5	5.005	54
TOTAL	2.486	100.0	9.251	100

Fuente: FAO. CCP: BA 7315. Abril de 1973, página 12.

Cuadro No. 13

Guadalupe

Número y Tamaño de las Explotaciones

Tamaño en Has.	FINCAS		SUPERFICIE	
	Número	%	Hectáreas	%
Menos de 5	2.354	90	2.879	33
5 - 20	191	7	2.109	25
20 y más	82	3	3.662	42
TOTAL	2.627	100.0	8.650	100.0

Fuente: FAO. CCP: BA/73/75. Abril de 1973, página 12.

3. Comercialización y Distribución del Mercado Bananero

3.1 Características

3.1.1 Tipos de mercado

En el comercio internacional del banano podemos distinguir dos tipos de mercados :

3.1.1.1 Mercado Libre : En el cual no existen restricciones respecto al país de origen de la fruta. Son ejemplos de mercados libres: Estados Unidos, Japón, República Federal Alemana, Canadá, Italia.

Estos mercados están relativamente abastecidos y, por tanto, los precios permanecen bajos no respondiendo al permanente incremento en los costos de producción.

Existen en algunos países como Italia, Japón, Finlandia, Suiza y otros, barreras arancelarias e impuestos al consumo. Estos impuestos suben los precios reduciendo el consumo per-cápita a niveles inferiores al considerado como saturación - 10 Kg. per cápita/año.

3.1.1.2 Mercado Protegido : Es aquel en el cual los países consumidores garantizan la compra de la fruta a determinados países productores a un precio mínimo, según acuerdos preferenciales establecidos entre los países que fueron antiguos territorios o colonias y sus metrópolis.

Los principales mercados protegidos que nos interesan son : el mercado Francés que le compra a Guadalupe y

Martinica y el mercado del Reino Unido que le compra a Jamaica y a las Islas Barlovento. En ambos casos los países productores venden el 100% de su fruta de exportación a los países que los protegen. Estos mercados impiden la entrada de la fruta a numerosos países productores; en caso de permitirlos, lo hacen mediante el pago de cuantiosos aranceles que imposibilitan la canalización hacia estos mercados – generalmente sub-abastecidos – de los excedentes de otros países, no permitiendo, por lo tanto, ampliar el mercado y mejorar los precios.

La existencia de los mercados protegidos ha frenado el mejoramiento de la calidad en sus países productores, debido a la falta de exigencias de calidad y a la no competencia con otros países. Además, generan y mantienen una permanente dependencia que frena el mejor desarrollo de su producción y el mayor ingreso de divisas.

3.1.2. Concentración Geográfica del Comercio Bananero

En el mercado mundial del banano existen dos bloques de países : Los países productores-exportadores y los países consumidores-importadores. Los primeros se concentran en Latinoamérica y las Islas del Caribe fundamentalmente. Esta región representa alrededor del 72% anual del total de exportaciones mundiales en el período 1971-1975, destacándose la participación del Ecuador y los países de la UPEB con el 20% y el 40% del total mundial, respectivamente. (Cuadro No.14).

PARTICIPACION PORCENTUAL DE CADA PAIS EXPORTADOR SOBRE EL TOTAL DEL MERCADO MUNDIAL

(Porcentaje en Toneladas)

Países	Porcentajes por Año	1971 %	1972 %	1973 %	1974 %	1974 %
TOTAL EN EL MUNDO		100	100	100	100	100
Sub-total (1, 2, 3, 4)		<u>73.44</u>	<u>74.09</u>	<u>73.82</u>	<u>70.10</u>	<u>70.33</u>
1. Países de la UPEB		<u>44.63</u>	<u>44.03</u>	<u>47.87</u>	<u>39.84</u>	<u>39.35</u>
Colombia		3.65	2.92	2.78	5.13	6
Costa Rica		13.00	16.00	17.5	15.00	15
Guatemala		2.80	3.86	3.27	3.86	3.92
Honduras		16.00	12.00	13.00	9.00	6.00
Panamá		9.16	9.03	7.96	6.48	7.99
República Dominicana		0.02	0.22	0.36	0.37	0.44
2. Islas del Caribe		<u>7.7</u>	<u>7.6</u>	<u>6.7</u>	<u>7.5</u>	<u>7.8</u>
Jamaica		<u>2.0</u>	<u>2</u>	<u>1.6</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
Guadalupe		1.7	1.8	1.7	1.8	2
Martinica		2	3	2	3	3
Islas Barlovento		2	1.8	1.4	1.7	1.8
3. Otros países Centro Americanos						
México		0.15	0.22	0.04	0.03	0.15
Nicaragua		-	0.65	1.56	1.75	1.76
4. Otro país Suramericano						
Ecuador		20.96	20.59	20.65	20.98	21.27
5. Resto del Mundo		26.56	25.91	26.18	29.90	29.67
Total en el mundo (miles de Tons.)		6.444.1	6.689.0	6.736.2	6.469.8	6.817.0

Fuente: Cuadro elaborado en base a datos de la FAO según el documento CCP: BA/ST 75/2, Agosto 1975.

PARTICIPACION PORCENTUAL DE CADA PAIS IMPORTADOR SOBRE EL TOTAL DEL MERCADO MUNDIAL

(Porcentaje en Toneladas)

Países	Porcentaje por año	1971 %	1972 %	1973 %	1974 %	1975 %
TOTAL EN EL MUNDO		100	100	100	100	100
Sub-Total (1-2-3-4-5)		85.41	86.02	85.29	84.10	82.56
1. CEE		<u>31.62</u>	<u>32.56</u>	<u>32.21</u>	<u>30.53</u>	<u>29.77</u>
Francia		7.31	7.82	7.36	7.58	7.27
República Federal Alemana		10.11	10.26	10.35	9.10	9.14
Italia		5.17	5.42	5.40	4.92	4.95
Países Bajos		1.62	1.82	1.86	1.85	1.65
Reino Unido		5.05	4.75	4.66	4.70	4.54
Bélgica-Luxemburgo-Dinamarca						
Irlanda		2.36	2.49	2.58	2.38	2.22
2. Norte América		<u>30.50</u>	<u>29.52</u>	<u>29.97</u>	<u>31.07</u>	<u>29.83</u>
Estados Unidos		<u>27.18</u>	<u>26.32</u>	<u>26.68</u>	<u>27.69</u>	<u>26.53</u>
Canadá		3.32	3.20	3.29	3.38	3.30
3. Japón		15.82	16.41	14.25	13.53	13.94
4. España		5.78	4.86	5.74	5.60	5.32
5. Países de economía centralmente planificada		1.69	2.67	3.12	3.37	3.70
6. Otros países		14.59	13.98	14.71	15.90	17.44
Total en el mundo (Miles de Tons.)		6.248.9	6.477.1	6.532.3	6.469.1	6.672.0

Fuente: Cuadro elaborado en base a datos de la FAO según el documento CCP: BA/ST75/2, Agosto de 1975.

Porcentajes de las Exportaciones de Banano de Cada País hacia los Principales Países Importadores
1973

Exportadores Importadores	C %	CR %	G %	H %	P %	* UPEB %	E %	IB	J	Gu.	M
TOTAL DE CADA PAIS	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
<u>Norte América</u>	<u>37.7</u>	<u>43.4</u>	<u>80.5</u>	<u>78.6</u>	<u>23.5</u>	<u>53.0</u>	<u>26.3</u>	-	-	-	-
Estados Unidos	37.4	37.7	76.0	68.6	21.6	47.1	23.6	-	-	-	-
Canadá	0.3	5.7	4.5	10.0	1.9	5.9	2.7	-	-	-	-
<u>CEE</u>	<u>33.5</u>	<u>46.0</u>	<u>14.4</u>	<u>14.1</u>	<u>55.3</u>	<u>34.6</u>	<u>24.9</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
Francia	3.7	1.8	-	-	-	0.9	2.5	-	-	100	100
República F. Alemana	9.2	23.4	9.9	9.3	24.5	17.3	13.1	-	-	-	-
Italia	0.7	13.2	0.9	0.2	20.0	8.7	3.3	-	-	-	-
Reino Unido	2.9	0.2	0.8	100	100	-	-
Los demás países de la CEE	17.0	7.6	3.6	4.6	10.8	7.5	5.2	-	-	-	-
Japón	-	0.6	-	-	-	0.2	19.7	-	-	-	-
Otros	28.8	10.0	5.1	7.3	21.2	12.2	10.9	-	-	-	-

C = Colombia
CR = Costa Rica
G = Guatemala
H = Honduras
P = Panamá

UPEB = Unión de países exportadores de banano
E = Ecuador
IB = Islas Barlovento
J = Jamaica
Gu = Guadalupe
M = Martinica

- * En este total no se tiene en cuenta la República Dominicana
- Nada o insignificante
... No se dispone de datos

Fuente: Cuadro elaborado en base a datos de FAO: CCP: BA/EXPO-WP 74/3. Diciembre de 1974.

Los segundos, los países consumidores-importadores, se concentran principalmente en Estados Unidos, que consume alrededor del 26%, y la Comunidad Económica Europea que compra cerca del 30% de las importaciones totales en el período considerado (Cuadro No. 15).

La concentración es aún mayor al observar (Cuadro No. 16) que el Ecuador y los países de la UPEB venden más del 50% de la fruta a Estados Unidos y a la Comunidad Económica Europea. Ecuador destina el 26% de sus exportaciones a Estados Unidos y el 24.9 a la CEE. La UPEB dirige el 47.1% de sus exportaciones a Estados Unidos y el 34.6% a la CEE.

3.1.3. Compañías Comercializadoras

En cada uno de los países productores de banano se encuentran establecidas compañías extranjeras y/o nacionales que se dedican a la comercialización y distribución de la fruta en el mercado internacional. En este punto se describirán, para cada país, las operaciones y la importancia de las comercializadoras.

3.1.3.1 Vinculación de las Compañías por Países

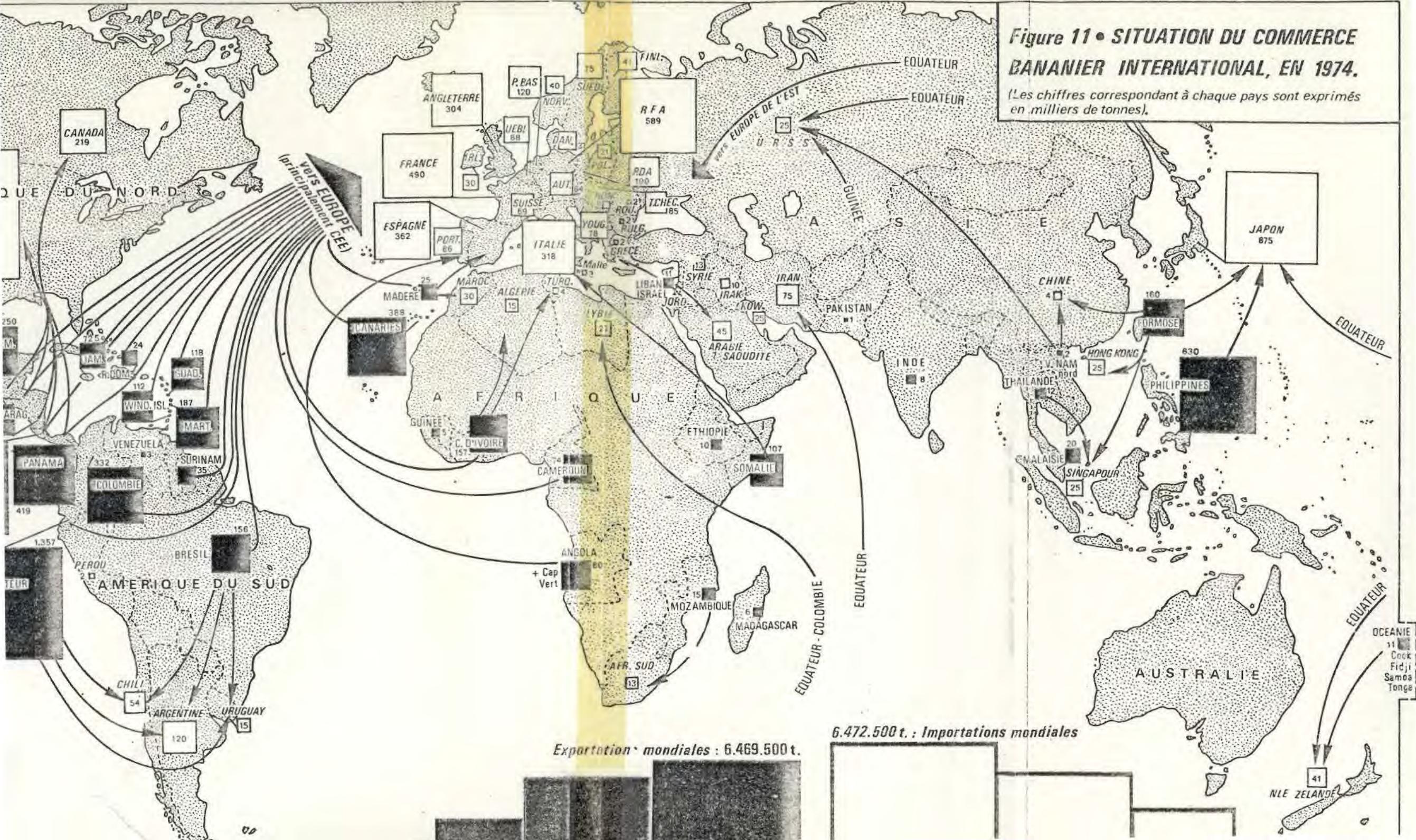
En Colombia: De acuerdo a las zonas productoras están vinculadas distintas compañías.

Zona de Urabá :

- a. Frutera de Sevilla: Empresa subsidiaria de la United Brands. Funciona como agente de aduanas exportador.

Figure 11 • SITUATION DU COMMERCE BANANIER INTERNATIONAL, EN 1974.

(Les chiffres correspondant à chaque pays sont exprimés en milliers de tonnes).



Los productores tienen contratos de compra-venta de la fruta con la Chiquita Trading Corporation, subsidiaria también de la United Brands, y en consecuencia le dan a la Frutera de Sevilla poder para que las represente en todo lo que hace referencia a cuestiones de aduana. Esta empresa presta y cobra la asistencia técnica a los productores asociados.

- b. UNIBAN: Unión de Bananeros de Urabá. Se constituyó el 26 de enero de 1966, y tiene como objetivo involucrar en la exportación a todos los productores de banano de la región de Urabá. Realizó el primer embarque de fruta el 10 de septiembre de 1969. Hasta ahora ha exportado un total de 53.26 millones de cajas por valor aproximado de US\$90.647.673. La cifra anterior nos dá una idea del desarrollo e importancia de UNIBAN en la comercialización del banano, considerándose como la única compañía exportadora realmente independiente

que existe en los países estudiados. Los despachos de fruta se han realizado hacia los Estados Unidos en casi un 50%, distribuyéndose el resto a Holanda y la República Democrática Alemana. El banano que llega a Holanda se distribuye a su vez a Suiza, Alemania, Bélgica, Austria, Francia y Checoslovaquia. Las exportaciones a Holanda se realizan mediante contrato iniciado en Enero de 1975 con un plazo de 5 años prorrogables. Las exportaciones a la República Democrática Alemana se iniciaron en Julio de 1975 por medio de un contrato con plazo de duración también de 5 años prorrogables.

En Estados Unidos, UNIBAN posee una subsidiaria, Turbana Banana Corporation, encargada de vender el banano despachado hacia el país.

La Parker Banana Corporation quien es la segunda firma importadora de Estados Unidos y

Banana Split, realizan compras a UNIBAN para distribuir el banano dentro de este mercado.

Cabe destacar además que UNIBAN ha realizado algunas compras de fruta a Ecuador y Guatemala.

Zona de Santa Marta:

- a. Frutera de Sevilla: Tiene contrato con unos 50 productores y exporta un promedio de 70.000 cajas semanales de 20 kilos cada una sobre una producción de 3.000 hectáreas. Exige a los productores un mínimo de producción de 20 cajas por corte y por hectárea; cuando éstos no alcanzan dicha cifra, la Frutera le suspende el contrato de exportación al productor. Esta Compañía es la empresa comercializadora a la cual le venden las asociaciones comunitarias, los medianos productores y algunos pequeños, debido a que esta empresa es la que recibe el corte con mayor puntualidad cada semana y porque además aporta la mayor parte de los insumos

utilizados. Sin embargo, los productores menores y las asociaciones comunitarias son impotentes frente al monopolio de los insumos que tiene la Frutera, constituyéndose un círculo vicioso. Si los productores no alcanzan determinada producción no se les suministran insumos y para lograr las exigencias de producción les es indispensable la aplicación de los mismos. Esta situación es generada por el amplio desajuste para estos productores, entre los costos de producción y los ingresos reales percibidos.

- b. Standard Fruit Co. Se vinculó a la zona bananera del Magdalena en Octubre de 1976, por medio de un contrato de compraventa a largo término con la Compañía Exportadora de Banano. De acuerdo al convenio suscrito, prestará asistencia técnica y financiera a los cultivadores de la zona, para lo cual se ha previsto por parte de esta Compañía una inversión que en los próximos 5 años rebasará los \$1,000 millones de pesos.
- c. Compañía Exportadora de Banano. Es una compañía nacional que en la práctica se ha convertido en intermediaria de las transnacionales. Como empresa de capital pertenece a la familia Riascos. Tiene esta compañía como características principales:

- Contratos de venta de banano con la Frutera de Sevilla, pero debido al reciente contrato establecido con la United Fruit Co., la Compañía Exportadora de Banano no le seguirá suministrando fruta a la subsidiaria de la United Brands.
 - Tiene contratos con unos 20 productores
 - Además de los contratos anteriores, compra fruta a pequeños agricultores para abastecerse ella y abastecer a la Frutera de Sevilla.
 - Paga a los productores precios inferiores de los que recibe de las compañías transnacionales.
- d. Compañía Bananera del Magdalena. Esta compañía fue conformada como sociedad exportadora por algunos socios de la entidad gremial Asociación de Bananeros del Magdalena (ASOBAMA). Las exportaciones realizadas por esta empresa han sido muy irregulares debido a su incipiente desarrollo.

En Honduras:

La Tela Railroad Co.- subsidiaria de la United Brands- y la Standard Fruit Co., además de comercializar su propia producción poseen contratos de compraventa con productores independientes, asegurandoles así la exportación de la fruta.

La subsidiaria de la United Brands comercializa el 55.9% del total de las exportaciones del país. A la Standard Fruit le corresponde el 44.6% del total de las mismas.

En Costa Rica:

Están vinculadas las principales compañías transnacionales que se encargan de la comercialización de la fruta producida por ellos y que compra a productores independientes. Estas compañías son:

- La compañía Bananera de Costa Rica, subsidiaria de la United Brands.
- La Standard Fruit Co.
- Bandeco, subsidiaria de Del Monte.
- COBAL, subsidiaria de Africanishe

Estas cuatro compañías comercializan el 26.2%, 41.6%, 23.2% y 9% de las exportaciones totales respectivamente.

En Panamá

La Chiriquí Land Co., subsidiaria de la United Brands, es quien comercializa su propia producción y la de los productores independientes, es decir, el total de la fruta del país.

En Guatemala

Bandegua, subsidiaria de Del Monte, comercializa el total de las exportaciones, incluyendo las de su propia producción y la de los productores independientes.

En Jamaica

Las dos principales compañías que transportan el banano son la Fyffes Group Ltd., filial de la United Fruit Co. - hoy United Brands, y la Producers Steamship Company Ltd. Estas dos compañías comercializan la fruta mediante acuerdo con la Junta del Banano (Jamaica Banana Board). Esta Junta posee un agente de comercialización que es la compañía de comercialización de Jamaica, filial de la empresa nacional de exportación.

En las Islas de Barlovento la compañía inglesa Geest tiene el contrato de comercialización de la fruta.

3.1.3.2 Relación de las transnacionales con los productores

De lo anterior, se deduce que sólo en Colombia existen comercializadoras nacionales de alguna importancia, aunque el grueso de las exportaciones son llevadas a cabo por firmas extranjeras de las cuales United Brands Co., Standard Fruit Co., y Del Monte comercian alrededor del 60% de la fruta de la región. Para garantizar su negocio y disminuir al mínimo los riesgos de sus operaciones, estas compañías efectúan con los productores contratos de compraventa, asegurando la cantidad de fruta que el mercado puede absorber y rechazando, por medio de exigencias en la calidad, la fruta

no demandada en el mercado mundial. Las normas de calidad parecen ser más bien normas de conveniencia que las compañías aplican con la flexibilidad que presente el comercio internacional en el momento de comprar la fruta.

Los productores son los dueños del terreno, de las plantaciones, de los cables y caminos apropiados para el transporte de la fruta, de los drenajes adecuados y de las plantas para el empaque en cajas. Sin embargo, el productor no tiene ninguna autonomía en la explotación de las plantaciones ya que los contratos de compraventa los colocan en condiciones de simples administradores en favor de las transnacionales. Se puede observar en el contrato de una de las subsidiarias de la United Brands en Colombia, (Anexo No.) que el productor corre con todos los gastos y riesgos hasta que la fruta esté en el barco.^{1/}

^{1/} Según Contrato (Anexo No. 1) Cláusula 2a, Letra A:
"El precio de venta de la fruta es F.O.B., abordo del buque en la Bahía de Urabá, corriendo consecuentemente por cuenta del PRODUCTOR todos los gastos y costos hasta la entrega de la fruta empacada en cajas abordo del buque, incluyendo gastos de transporte de la fruta desde la finca a la estación de embarque, el manejo, cargue y descargue de la fruta de los bongos, y el embarque y arrume de la fruta en las bodegas de los buques, costo de la campaña sanitaria contra la sigatoka, licencias de exportación, reintegro, impuestos de exportación sobre el banano ya sean directos o indirectos o todo otro gasto de cualquier naturaleza hasta el embarque y arrume de la fruta abordo del buque..."

... (Continua próxima página)

Además, los fertilizantes, semillas, campañas sanitarias contra sigatoka 2/ y otros insumos que la industria requiera, al igual que la asistencia técnica 3/, son suministrados por las compañías transnacionales, ya que la tecnología, asistencia técnica e investigación en este campo

.... (viene 1/ Letra "H")

"Toda vez que la fruta se vende F.O.B., el PRODUCTOR será el exportador de la fruta para todos los efectos legales, y, a tales efectos, obtendrá y entregará, sin costo alguno para la COMPAÑIA, según indicación de ésta, cuantos documentos sanitarios y certificados sean requeridos por los países a los cuales va destinada. La COMPAÑIA se obliga a obtener de Compañía Frutera de Sevilla, que esta última sin responsabilidad alguna y por cuenta y costo del PRODUCTOR, haga directamente o encargue a una entidad o Agencia el despacho a nombre del PRODUCTOR de las licencias y otros documentos que fueren necesarios para la exportación de la fruta. Todos los costos y gastos incurridos por Compañía Frutera de Sevilla o entidad o Agencia en la prestación de dichos servicios, incluyendo los derechos, de dicha entidad o Agencia, serán descontados de los pagos que la COMPAÑIA adeuda al PRODUCTOR por el precio de la fruta".

2/ Parágrafo Segundo:

"La COMPAÑIA se obliga a obtener de Compañía Frutera de Sevilla que ésta última a su vez obtenga por cuenta, riesgo y costo del PRODUCTOR un contratista para el control de la sigatoka, pero bien entendido que ni LA COMPAÑIA ni Compañía Frutera de Sevilla asumen responsabilidad alguna por los daños que se pudieran causar al PRODUCTOR o a terceros por dichas operaciones, como tampoco garantizan los resultados obtenidos sobre el control de la sigatoka..."

Letra "J"

"En todo momento EL PRODUCTOR adoptará medidas sanitarias estrictas en el manipuleo y empaque de la fruta en cajas, de manera de prevenir la formación de hongos y moko en la fruta. EL PRODUCTOR conviene en usar en las estaciones de empaque aquellos materiales recomendados por LA COMPAÑIA para controlar los hongos y el moko así como aquellas otras enfermedades comunes a las operaciones de empaque del banano en cajas..."

3/ Letra "M"

"LA COMPAÑIA se obliga a obtener de Compañía Frutera de Sevilla, que los

... (Continua próxima página)

Son patrimonio casi exclusivo de ellas; obviamente, esto sirve para aprovechar al máximo su hegemonía, creando, por tanto, fuertes lazos de dependencia que hacen el negocio cada vez más ventajoso para las empresas extranjeras a costa de los productores locales, pues éstos desconocen la tecnología y prácticamente no tienen investigación al respecto.

3.2 Situación y Problemas de la Comercialización

El mercado del banano hace necesaria la estrecha coordinación e integración de los procesos que intervienen en su comercio y distribución. La cosecha, recolección, empaque y transporte hasta que el producto llegue al consumidor, requieren de la planificación anticipada de cada función y de una rigurosa exactitud en el cumplimiento de cada paso para evitar poner en peligro la calidad de la fruta.

(viene... Letra "M")

superintendentes de calidad de esta última, visiten las empacadoras para determinar si el PRODUCTOR cumple o no con las especificaciones sobre calidad de la fruta para cada clase de Primera o Chiquita y Segunda o Especiales y tendrán dichos supervisores facultades bastantes para exigir que la fruta reúna las especificaciones convenidas. Asimismo, dichos supervisores presentarán al PRODUCTOR asistencia técnica gratuita sobre el cultivo y empaque de la fruta, pero quedando entendido que ni la COMPAÑIA ni Compañía Frutera de Sevilla garantizan o asumen responsabilidad alguna por los resultados que EL PRODUCTOR obtenga de dicha asistencia técnica..."

Como se ha mencionado anteriormente, son las compañías transnacionales las que predominan a nivel mundial en el manejo de los diferentes procesos, incluido el transporte, las compañías de navegación, las aseguradoras, los almacenadores para la maduración de la fruta, los vendedores mayoristas y minoristas, obteniendo las mayores ganancias del negocio y generando la dependencia tecnológica, para asegurar su poder en el dominio de la industria, lo que se puede ver en los puntos siguientes:

3.2.1 Márgenes de ingreso

Se trata de establecer el porcentaje que queda en cada paso de la operación, sin entrar a detallar los rubros y conceptos, ya que la serie de costos varía grandemente de un país a otro por las diferentes condiciones de cultivo, y principalmente por las formas de valoración, en las cuales no siempre se toman los mismos conceptos. Se analizan los datos publicados por las Naciones Unidas en un estudio reciente, de donde se extractó el Cuadro No. 17. Este Cuadro da una idea de las proporciones que del precio de venta al por menor en los países consumidores va a

parar respectivamente a los productores nacionales, a las sociedades transnacionales y a otras empresas de la cadena de comercialización y distribución. Según las cifras disponibles, la parte del precio final al por menor, que corresponde al productor local, es de 11,5% pudiendo ser inferior en los países donde las transnacionales controlan una parte importante de la producción y superior en otros. En cambio, los márgenes brutos de los maduradores son del 19% y los márgenes brutos al por menor* son cerca del 32%, o sea, el 51% entre los dos, cifra que es casi 5 veces los beneficios brutos aproximados de los productores. Entonces, mientras las ganancias brutas de los productores locales son de 11,5%, las transnacionales obtienen el 88.5%. Lo anterior significa que, sobre un precio al por menor de 5,93 dólares por caja en 1971, el ingreso bruto de los productores podría ser de 70 centavos de dólar, mientras que los márgenes combinados de los maduradores y minoristas serían de 3 dólares. Así, se deduce que, de los 2.114 millones de dólares aproximadamente

* El margen bruto al por menor, comprende los costos de venta al por menor, incluidos los impuestos y los gastos de promoción

en que se estima el valor total de las ventas al por menor, corresponderían a los productores nacionales, unos 245 millones. Ahora, mientras el impuesto a la exportación es de 0.8% del valor de venta unitario al por menor, sobre la base mundial, los derechos de importación en los países desarrollados son de 6.9%, es decir, más de 8 veces el monto de los impuestos a la exportación.

3.2.2 Situación de los precios

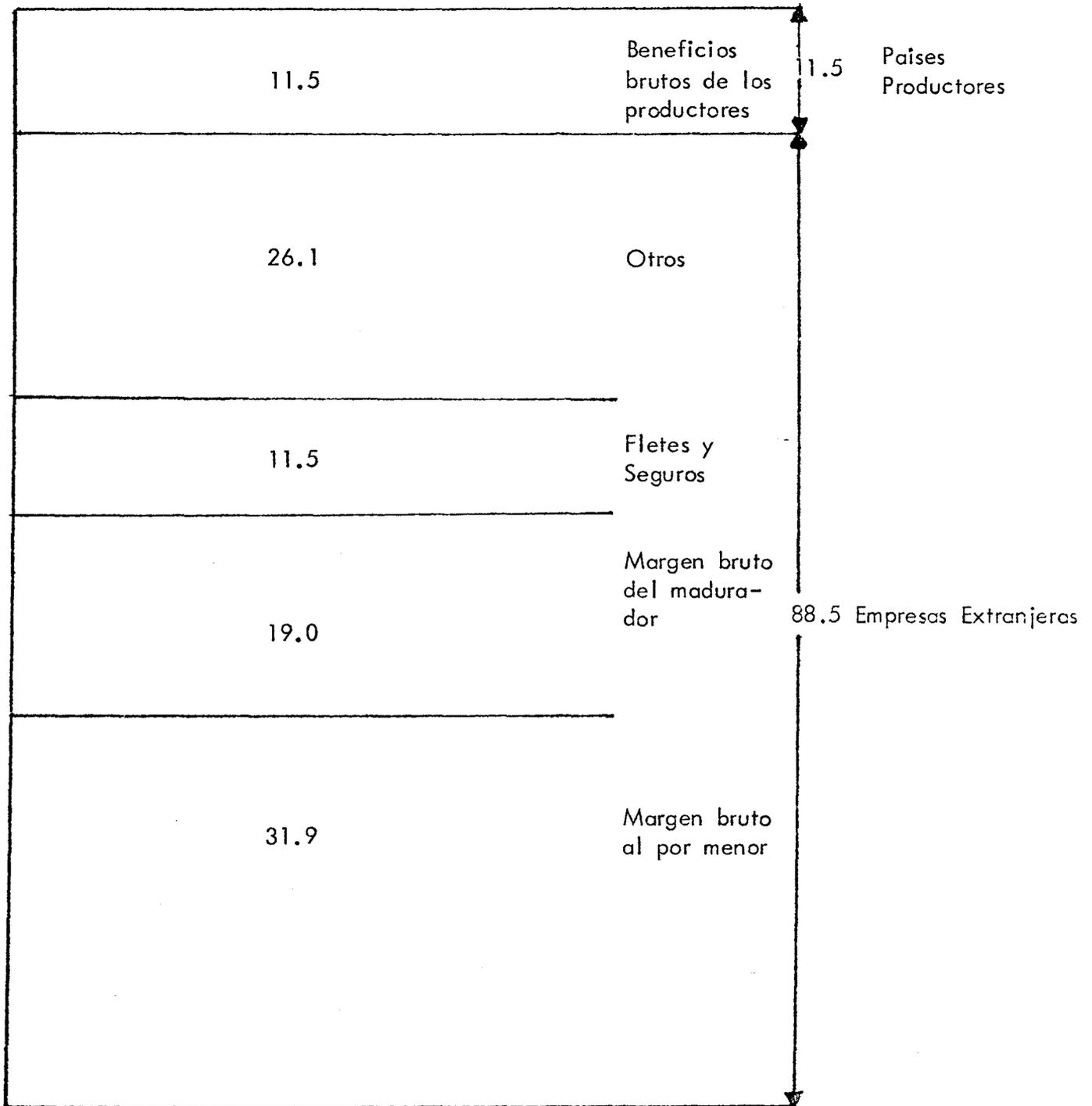
A la baja participación en las ganancias que le corresponde a los productores nacionales, se añaden otros factores que agravan su situación:

- El escaso poder negociador de los productores frente a las compañías transnacionales en la determinación de precios ya que éstas, al controlar tanto las cantidades de banano que se ofrecen en el mercado mundial como la producción de los países, logran que permanentemente haya exceso de fruta para evitar así presiones sobre los precios.
- Las características de perecibilidad del producto no permiten que se almacene ni retenga, ya que éste no puede permanecer más de 36 horas sin entrar a refrigeración después de ser cortado. El plazo permisible entre la cosecha y el consumo es de 4 a 5 semanas.
- El consumo per cápita ha permanecido casi constante en los países importadores.
- Los productores corren con los mayores costos originados por las continuas alzas de los insumos.

Estos factores son la causa de que los precios de la fruta en términos reales, durante los últimos años, hayan mostrado una tendencia a la baja.

Promedio Mundial de la Formación de Precios al por Menor - 1971

(en Porcentajes)



Fuente: UNCTAD TD/B/C.1/162. Diciembre de 1974, página 20.

Nota: Gráfica elaborada en base a los datos del Cuadro No. que se incluye en este estudio.

Cuadro No. 17

Estimaciones descriptivas de los principales costos en
la economía mundial del banano en 1971

	Proporción del valor unitario al por menor a/	Valor unitario al por menor b/		Valor total al por menor d/
	(En por- centaje)	(En dólares por tonelada métrica)	(En dólares por caja) c/	(En millones de dólares)
1. Costos de producción antes de la cosecha	10,3	34	,62	220
2. Recolección y transporte al almacén de empaquetado	1,1	3	,05	19
3. Margen bruto del productor	0,2	1	,02	6
-3 Beneficios brutos aproxi- mados de los productores en almacén de empaquetado	11,5	38	,69	245
4. Empaquetado	7,3	24	,43	155
5. Transporte al puerto	1,4	4	,07	26
6. Carga y estiba	1,5	5	,09	32
7. Impuestos sobre la exportación	0,8	2	,05	13
8. Otros gastos	1,7	6	,11	39
9. Margen bruto del exportador y gastos generales e/	1,7	6	,11	39
-9 Precio f.o.b.	26,0	85	1,54	549
10. Flete y seguro	11,5	38	,69	246
-10 Precio c.i.f.	37,5	123	2,23	795
1. Descarga y manipulación en el puerto de descarga	4,8	16	,29	103
2. Derechos de importación	6,9	23	,42	149
3. Margen bruto o comisión del importador f/	-0,1	-0,3	-,01	-6
-13 Precio de venta f.o.r.	49,1	161	2,92	1 041
4. Margen bruto del madurador ^{g/}	19,0	62	1,12	401
-14 Precio de venta del madurador	68,1	223	4,04	1 441
5. Margen bruto al por menor ^{h/}	31,9	104	1,89	672
-15 Precio al por menor	100,0	327	5,93	2 114

(Véanse fuente y notas en la página siguiente.)

Fuente: Basado en el documento de la FAO Examen de los aspectos económicos de la producción, el comercio y la distribución del banano, (CCP: BA 73/5).

g/ Basado en los costos y márgenes en ciertos países productores y consumidores indicados en los cuadros 13 y 14 del documento de la FAO CCP: BA 73/5, ponderados según la cantidad de bananos comerciados en cada corriente de comercio bilateral mencionada en el cuadro 14 de dicho documento.

b/ Basado en un precio medio f.o.b. de 85 dólares por tonelada métrica, según se deduce de las estadísticas oficiales sobre las exportaciones.

c/ Considerando 55,1 cajas = 1 tonelada métrica.

d/ Suponiendo que la distribución porcentual de los costos, basada en ciertas corrientes comerciales, es válida para las exportaciones mundiales totales.

e/ Incluye, en muchos casos, los impuestos sobre la renta y los gastos generales pagados por los exportadores.

f/ El margen bruto o comisión del importador es la diferencia entre el costo f.o.r. y el precio de venta f.o.r. y, en ciertos países, es la comisión que se paga al importador que acepta fruta en consignación.

g/ El margen bruto del madurador comprende los costos de maduración, los gastos generales de distribución internacional, la publicidad e impuestos (cuando los hay), y los beneficios.

h/ El margen bruto al por menor comprende los costos de venta al por menor, incluidos los impuestos y los gastos de promoción.

En un estudio realizado por AUGURA se observa que en la década del 60 las tasas anuales de crecimiento, tanto en valor como cantidad, solamente se incrementaron en 5.4% y 4.8%, respectivamente, así, el precio unitario tuvo apenas una variación del 1% en promedio. Este aumento promedio del valor unitario no se registró en todos los países productores, pues en algunos de ellos sufrió una baja. (Cuadro No. 18)

Cuadro No. 18

Comportamiento de los Valores Unitarios de las Exportaciones de Banano

Países Exportadores	Indices de los Valores Unitarios de las Exportaciones ^{1/}					
	A Precios Corrientes			A Precios Deflactados ^{2/}		
	1963-65	1968-69	1971-71	1963-65	1968-69	1971-71
Colombia	100	83	91	97	75	70
Costa Rica	105	88	84	103	80	64
Ecuador	84	97	93	81	88	70
Filipinas		89.31	81.31		88.31	67.31
Guadalupe y Martinica	118	127 ^{3/}	108	115	100	82
Guatemala	101	100 ^{3/}	89	98	91	67
Honduras	112	106	109	109	97	83
Jamaica	109	132	110	101	119	85
Panamá	99	135	143	96	129	110

^{1/} 1960-61 = 100

^{2/} Deflactados con los índices de los valores unitarios de las exportaciones de manufacturas de las Naciones Unidas.

^{3/} 1967 = 100

Fuente: FAO, Anuario de Comercio. Tomado de AUGURA, Revista Trimestral, Año 1, Número 1, 1975, página 12. Medellín, Colombia.

En el cuadro anterior se pueden observar las reducciones de los precios unitarios de exportación en el período de 1963 a 1972.

Para los países señalados, en Colombia se presenta una reducción del 27%, en Costa Rica del 39%, en Ecuador del 11%, en Martinica y Guadalupe del 33%, en Guatemala del 31%, en Honduras del 26%, y en Jamaica del 16%. Panamá, por el contrario, registra un aumento de los precios reales del 14% para el período considerado. En los países importadores se puede observar la disminución de los precios reales al por menor. (Cuadro No. 19)

Cuadro No. 19

Comportamiento de los Precios de Banano al por menor en Términos Reales

Países	Indice de Precios al Por menor ^{1/}			
	1963-65	1970-71	1972	Variación 1960-72
Alemania (R.F.)	98	75	66	- 34.4
Bélgica	42.21 ^{2/}	82	72	- 28.0
Canadá	94	62	52	- 48.0
Dinamarca	83.31	63	60	- 40.0
Estados Unidos	97	73	71	- 29.0
Francia	97	82	79	- 21.0
Italia	61	62	59	- 41.0
Japón	100 ^{3/}	73	71	- 29.0
Noruega	95.31	72	68	- 32.0
Países Bajos	96	69	57	- 43.0
Reinos Unidos	85	75	78	- 22.0

^{1/} 1960-61 = 100

^{2/} 1963-65 solamente

^{3/} 1965 solamente

Fuente: Documento TD/BIG.1/Junta de Comercio. Tomado de AUGURA, Revista Trimestral, Año 1, Número 1, 1975, página 12, Medellín, Colombia.

Teniendo en cuenta que los precios de importación para los países productores-exportadores en consideración, presentan continuas alzas, podemos afirmar que la capacidad de compra de las exportaciones muestran un permanente deterioro dada esta relación de intercambio desfavorable.

Las cifras anteriormente analizadas, tanto las de los valores unitarios de las exportaciones como la de los precios al por menor en términos reales, nos permiten afirmar que los países productores no han podido recibir los beneficios derivados de las innovaciones tecnológicas - cambio de variedad, mayor fertilización, mejores prácticas de cultivo, cosecha, empaque y transporte - puesto que estas alzas en la productividad no se han reflejado en una mayor ganancia en el comercio exterior; por el contrario, sus ingresos reales han disminuído, presentándose de esta manera una clara transferencia de recursos reales desde los países en desarrollo productores de banano, hacia las economías desarrolladas que lo consumen.

4. Investigación Existente en Banano y Plátano

4.1 Compañías Transnacionales:

Ya se ha planteado que en la actualidad las compañías transnacionales controlan la tecnología y comercialización, y que a través de esos dos factores pueden mantener la dependencia de los países productores.

El control de la tecnología se debe a que, por el origen de las plantaciones, las compañías transnacionales desarrollaron sus propios centros de investigación. En la medida en que la competencia comercial entre las compañías es grande, "conocimiento" es igual a poder y ganancia, y por ello durante muchos años los trabajos de investigación y sus resultados fueron altamente "privados" por no decir secretos. En Centro América, principalmente en Honduras, tanto la United Brands en La Lima, como la Standard, en La Ceiba, establecieron "centros de excelencia" en investigación en banano. El primero de los dos es aparentemente el más importante y desarrollado del mundo; su importancia se basa sobretodo en el desarrollo y permanencia del equipo técnico dedicado a la investigación desde hace veinticinco años. Esos "centros de excelencia" tienen sus "puestos de avanzada" con investigadores en los países donde existen (o existían) plantaciones (tanto de Centro América como de Asia y África); en ellos se realiza investigación en coordinación con la sede que les ofrece el apoyo requerido.

Al cambiar la forma de tenencia de las plantaciones y aparecer los productores independientes, cuya producción está "contratada" por las transnacionales, el factor de asistencia técnica "fuera de casa" cobró especial importancia: es importante garantizar calidad en la fruta cuya compra se ha contratado; más aun, puede ser necesario controlar la producción según las exigencias del mercado; además, es un rubro que se cobra al productor y su "valor" es difícil de establecer. En consecuencia es arbitrario y se añade a las ganancias de la compañía transnacional.

Como parte de una tendencia de cambio en las relaciones Compañías-Países, vale la pena mencionar que el Centro de investigación de la United Brands en La Lima, Honduras, se ha convertido en SIATSA (Servicios de Investigación en Agricultura Tropical, S. A.), un centro de investigación abierto a vender sus servicios a quien pague por ellos. Este Centro también vende investigación en otros productos tropicales: Palma Africana, plantas ornamentales, aguacate, sorgo, soya, maní, etc., que pueden ser productos de diversificación del banano. Jurídicamente se independiza de la United Brands para conseguir que el financiamiento de un rubro costoso, que hoy va a beneficiar no sólo a "los de casa" - que cada vez son menos -, sino a otros - sean ellos productores independientes o grupos subsidiados por el gobierno (cooperativas u otros), o aún centros nacionales de investigación - sea costado por éstos.

4.2 Programas Nacionales de Investigación en América Latina y el Caribe:

La descripción anterior explica, en parte, porque no existe "investigación nacional" en banano, en países cuya economía depende grandemente de la exportación del producto. Además, podemos considerar dos aspectos opuestos bien interesantes, que explican la ausencia de investigación nacional.

- a. La investigación y la tecnología que ésta genera, han sido producidas para uso de un grupo que en su comienzo no era "nacional" y en consecuencia apenas llegaba a los nacionales por "filtración". Posteriormente ha constituido parte de un "paquete" de relaciones dependientes de las transnacionales.
- b. El plátano es un producto tradicional muy significativo en la economía de los sectores productores de de más bajos ingresos, es importante en la dieta de los sectores mencionados y de los sectores urbanos de consumo; no existe investigación en los centros de investigación nacionales. Sin embargo, la investigación en plátano, por las razones expuestas y porque es un cultivo que tiene serios problemas que requieren investigación, algunos de ellos comunes a los del cultivo del banano, tendría una alta rentabilidad social.

Entonces, la carencia de investigación en plátano se puede interpretar en conjunto con la de otros productos de sus características; no están dentro del esquema importado de investigación agrícola que existe en nuestra región; dicha investigación no se orienta a solucionar los problemas de los pequeños campesinos, no estudia cultivos múltiples,

1/ En el Anexo 2 se describirán los Programas Nacionales de Investigación.

cultivos de subsistencia, cultivos nativos o "exóticos"...*

Con el desarrollo de una actitud nacionalista - defensiva, y con la creación de la UPEB, se ha hecho evidente en los países productores la necesidad de desarrollar una capacidad nacional (o "sub-regional") de investigación. Como ejemplo se puede citar el caso de Ecuador donde desde hace dos años se ha venido estructurando, en un esfuerzo combinado entre la Oficina Nacional del Banano y el INIAP, un programa de investigación en banano; para ello cuenta, además, con asistencia técnica (en forma de dos expertos) del Ministry for Overseas Development, de Gran Bretaña.

También se puede mencionar el caso de Panamá, donde la amenaza de la United Brands de abandonar las plantaciones puso sobre aviso al gobierno, quien solicitó a la Facultad de Agronomía y al incipiente IDIAP que dieran prioridad a la investigación en banano.

En Colombia, existe en el ICA un programa débil de investigación, con interés por consolidarse, apoyado y coordinado con los esfuerzos que en este campo están haciendo las asociaciones gremiales, tipo AUGURA.

También vale la pena destacar el caso de las Islas del Caribe, únicos países productores de la región que han buscado desarrollar una infraestructura de investigación independiente local (financiada por la industria misma y con apoyo de asistencia técnica de la ex-metrópoli); este es el caso de WINBAN y más importante aún, del Banana Breeding Scheme

* Es interesante anotar que en Africa se está dando particular importancia a la investigación en este producto. En Enero/76 se realizó en el IITA, IBADAN, en coordinación con la Agencia Belga para el Desarrollo, un seminario internacional "Plátanos y otros bananos para cocinar". (ver bibliografía).

de Jamaica, único lugar en el mundo, distinto del Centro de La Lima (United Brands) que está trabajando en desarrollo de nuevas variedades.

El caso del Instituto IFAC en las Antillas francesas es diferente ya que estas Islas son departamentos de Francia y el Instituto tiene sede central en la metrópoli.

También se debe añadir que estas Islas crearon ACORBAT, una asociación cooperativa para intercambiar resultados de investigación en banano en la América Tropical.

En el Anexo No. 1 aparecen los datos de la investigación que se está realizando por país, de aquellos países donde no se está llevando a cabo, y de las instituciones que podrían servir de infraestructura para una investigación futura (ejemplo, Guatemala y México).

En dicho anexo se incluye infraestructura de investigación para el procesamiento y utilización de subproductos de plátano y banano. En el análisis anterior no se ha destacado mucho el aspecto de procesamiento de la fruta. No quiere decir esto que no tenga importancia, sobre todo por cuanto puede servir para generar valor agregado que se quede en la región. Sin embargo la realidad actual indica que:

- a. No se tiene mucha información sobre la factibilidad económica de una industria de procesamiento. Parece ser que la United Brands en SIATSA ha contratado estudios de esta índole que le han dado resultados negativos (?).

- b. La investigación que se realiza en estos campos es poca comparada con la que se realiza en aspectos agronómicos específicos. Este será un punto interesante de sopesar en la consulta sobre prioridades de investigaciones a realizar en la región.

Vale la pena destacar que se están haciendo esfuerzos importantes para la utilización del desecho, en particular aquellos dirigidos a nutrición animal.^{1/}

Al analizar la posibilidad de promover, desarrollar o consolidar la infraestructura de investigación en banano y plátano sería importante tomar en cuenta los aspectos siguientes:

^{1/} Del total de la producción mundial - 28 millones de toneladas métricas aproximadamente - el 20% es comercializado y el 15% es consumido sin transformación.

Las normas de calidad que las transnacionales exigen a los productores locales, varían de acuerdo a la situación mundial del mercado, volviéndose más estrictos cuando la demanda internacional disminuye. Resulta, por tanto, en todos los países productores más o menos sobrantes de fruta, que se destinan: para consumo interno, para alimento animal, para transformación y el resto se pierde.

Se han obtenido productos derivados del banano a través de métodos de conservación, extracción, fermentación o transformación: para alimento humano se pueden mencionar: banano seco, puré de banano, banano en polvo, harina de banano, banano liofilizado, banano en tajadas, rebanadas de banano al jugo, mermelada y bebidas de banano. Además, se obtienen productos de uso industrial, animal y agrícola (abonos). Algunos de estos productos están en etapa de experimentación y en la búsqueda de mercados que en la actualidad son muy restringidos.

Es importante realizar investigaciones que estén orientadas a buscar el mejor aprovechamiento de los sobrantes de fruta fresca.

La investigación en banano requiere de una infraestructura solidamente estructurada, es costosa y exige un montaje estable, principalmente porque sus resultados se ven a largo plazo (especialmente el aspecto de generación de nuevas variedades).

Actualmente se requiere de un gran esfuerzo para preparar recurso humano nativo, escaso por las características de la investigación expuestas atrás. Sin embargo, se debe anotar que en la última década las transnacionales han formado un grupo significativo de técnicos nacionales.

La investigación en banano y plátano tiene aspectos comunes y en consecuencia la infraestructura nacional que se desarrolle puede servir a los dos cultivos, al menos en parte. Donde comienzan a diferir los objetivos es en función del usuario, y por consiguiente de la tecnología que se aplica al cultivo y los medios de difusión empleados para aplicar resultados obtenidos.

El problema de la investigación en banano - como cultivo de exportación - puede no ser exclusivamente un problema de financiación en la medida en que hasta ahora ha sido pagada a través de asistencia y técnica a las transnacionales; el problema lo constituye el hecho de que sin investigación nacional la industria bananera, y por ende - en mayor o menor grado - la economía de los países productores, no puede tener autonomía frente a las comercializadoras.

Este punto de la impotencia del productor nacional frente a sus compradores indica que el grupo agro-exportador aparentemente fuerte (visto dentro del país) es tan débil como el agricultor más pobre (visto en el concierto del poder económico internacional).

5. Descripción de las Entidades Gremiales y de Gobierno en los Diferentes Países

Es interesante observar que la necesidad de presentar un frente común ante las transnacionales, ha dado lugar al surgimiento de entidades tanto gremiales como oficiales (con participación de los productores).

En razón de lo anterior, se describen a continuación las principales entidades existentes en cada uno de los países.

5.1 Entidades Nacionales:

5.1.1 Honduras:

a. Cohbana: Corporación Hondureña del Banano. Es la institución encargada de formular y ejecutar la política bananera del Estado. Esta conformada por cinco representantes del Estado - los secretarios de estado de Economía, Hacienda y Crédito Público, Recursos Naturales; el secretario ejecutivo del consejo superior de planificación económica y el director ejecutivo del Instituto Nacional Agrario - dos representantes de los trabajadores organizados de la actividad bananera, un representante de los productores independientes de banano y un representante de las cooperativas, empresas asociativas campesinas y otros beneficiarios de la ley de reforma agraria productores de banano.

De esta conformación se desprende la ingerencia mayoritaria del estado; por lo tanto, no se la puede considerar como una

entidad gremial.

La corporación presta asistencia técnica y financiera administrativa a las cooperativas y empresas asociativas.

b. ANBI: Asociación Nacional de Bananeros Independientes. Entidad gremial que agrupa a los bananeros independientes. Ha desempeñado un papel muy importante en la política bananera. Esta fue la entidad que entró en conflicto con las transnacionales, obligando a tomar al gobierno una política diferente frente a éstas.

5.1.2 Colombia:

a. Augura: Asociación de Bananeros y Agricultores de Urabá. Es una entidad gremial de los productores independientes. La Asociación realiza los pronunciamientos de interés gremial ante los organismos del sector público y privado.

Por intervención directa de la Asociación ante los directivos de la Frutera de Sevilla se obtuvieron mejores precios y mayores estímulos para los productores eficientes. Participa activamente en el campo internacional en el desarrollo de una política bananera. La Asociación convocó en 1975 la segunda reunión de Productores Latinoamericanos, realizada en Medellín, y de la cual surgió la creación de la Federación Internacional de Bananeros - FEDEINBANA de la cual se hablará

en otro aparte. Ha adelantado una política en defensa de los productores independientes ante las entidades relacionadas con la actividad bananera a nivel internacional. Augura se ha constituido en el vocero del sector empresarial colombiano en el seno de la UPEB. Presta a sus afiliados servicios en el campo de:

- . la asistencia técnica
- . el crédito
- . programas sociales dirigidos a los trabajadores de la zona, en educación y salud.

b. ASOBAMA: Asociación de Bananeros del Magdalena. Tiene por objetivo reunir el mayor número de productores para llegar a consolidar una agremiación fuerte que pueda, por intermedio de una junta, convertirse en la suministradora de insumos y a la vez participar en el logro de mejores condiciones de negociación para los productores.

Esta asociación pretende seguir el esquema de UNIBAN.

5.1.3 Costa Rica:

ASBANA: Asociación Bananera Nacional. Dada la grave situación por la que estaban atravesando los bananeros independientes a raíz de malos contratos y falta de experiencia, el Estado creó esta empresa con la participación de la Banca Nacional.

Tiene el carácter de empresa de sociedad anónima. El capital que la conforma está representado por tres clases de acciones:

- a. La serie "A" perteneciente al gobierno. Estas acciones tienen un carácter inalienable y por ningún motivo pueden cambiar de naturaleza. Estas acciones representan una tercera parte del capital social.
- b. La serie "B" suscritas por las instituciones de crédito nacionalizadas del sistema bancario nacional. Representan una tercera parte del capital social.
- c. La serie "C" suscritas por particulares y conforman la otra tercera parte del capital de la empresa. Es de anotar que cada persona física o jurídica no puede controlar más de un 5% del total de las acciones.

La empresa tiene como objetivo fundamental el desarrollo bananero nacional, para lo cual cuenta con importantes atribuciones. ASBANA en la actualidad es administradora de varias fincas bananeras.

Del impuesto de exportación que recibe el gobierno, 0.45 - en dólares - 6 centavos van a ASBANA distribuyéndose así: 1-1/2 centavos para funcionamiento y servicios de ASBANA, 2 centavos para el productor, 5 centavos para la UPEB. Los otros 2 centavos son destinados a asistencia técnica e investigación.

Se preocupa además ASBANA por trabajar en el beneficio del colono y pequeño propietario que rodea la zona bananera por medio de actividades agrícolas complementarias y desarrollo de cultivos de diversificación; en esto, trabaja en coordinación con el Ministerio de Agricultura y la Universidad.

5.1.4 Panamá:

- a. Oficina Nacional del Banano. Es una dependencia del Ministerio de Industria y Comercio. Este Ministerio es el que ha desempeñado el papel de liderazgo en la formación y desarrollo de la UPEB. La oficina nacional del banano ejecuta algunas de las políticas trazadas por este Ministerio.
- b. Asociación Bananera Panameña, A.B.P. Esta Asociación agrupa la totalidad de los productores independientes.

5.1.5 Ecuador:

- a. Programa Nacional del Banano. Se estableció en Febrero de 1971. Tiene como principales funciones: supervisar la producción y exportación de bananos, asesorar al gobierno en la determinación de la política bananera, prestar asistencia técnica a las cooperativas que agrupan a los pequeños productores y controlar los precios mínimos fijados para la compra-venta de frutas destinadas a la exportación.

b. Federación de Bananeros del Ecuador, FENABE. Esta Federación agrupa a algunos productores del país. La Federación no ha sido muy activa en la presentación de los problemas surgidos en esta industria y por lo tanto, no se ha podido constituir en un grupo de presión real.

5.1.6 Guatemala:

La política bananera se maneja a través del Ministerio de Economía. No existe asociación gremial de productores.

5.1.7 Jamaica:

a. La Junta del Banano (Jamaica Banana Board). Este organismo tiene como objetivos:

- . Promover el desarrollo y contribuir a la expansión de la industria bananera.
- . Lograr acuerdos más favorables para la compra, manipulación, transporte, comercialización y venta del banano.
- . Dirigir y financiar las investigaciones.

La Junta tiene facultades para fijar los precios que se pagan a los productores y para controlar la calidad de la fruta. También subvenciona los precios de los embalajes así como los gastos del transporte desde las instalaciones de embalaje hasta los puertos; concede además subsidios para la compra de abonos a los agricultores y a las cooperativas.

La Junta del Banano posee un departamento de investigaciones y realiza experimentos en las propiedades de las cooperativas.

b. Asociación de Productores de Banano de Jamaica. Esta Asociación fué una respuesta a la situación en que se encontraban los productores nacionales frente a las compañías transnacionales. Empezó a funcionar como una cooperativa de productores de banano. Tiene representación en la Junta del Banano.

5.1.8 Islas de Barlovento:

Existe la Federación de Asociaciones de Cultivadores de Banano, WINBAN. Esta Federación fue creada con el objeto de prestar servicios a las asociaciones de cultivadores de las cuatro Islas, tales como comercialización, seguros para las cosechas, compra de fertilizantes, control de enfermedades y desarrollo de la investigación para beneficio de los cultivadores. Esta Federación es la única actividad de conjunto que mantiene estas Islas.

5.2 Entidades Regionales:

Hasta aquí se ha tratado de las organizaciones creadas a nivel nacio-

nal con el fin de mejorar las condiciones de los productores de la industria bananera. De ahí que sea de especial importancia mencionar las organizaciones que han aunado esfuerzos en la defensa de intereses comunes de los países, como son: La Unión de Países Exportadores de Banano - UPEB - de la cual se tratará en el punto 6 - y la Federación Internacional de Bananeros - FEDEINBANA - que tiene por objeto la defensa de los intereses de los productores de banano a nivel internacional, promoviendo y coordinando programas orientados al mejoramiento de las actividades de producción, comercialización e industrialización de la fruta.

En ella hasta el momento nueve asociaciones están representadas: Asociación Bananera Nacional de Costa Rica, Cámara de Bananeros de Costa Rica, Agricultores Bananeros Asociados de Costa Rica, Cooperativa Agrícola Industrial de Bananeros y Plataneras de Costa Rica, Asociación Bananera Panameña, Asociación Nacional de Bananeros Independientes de Honduras, Federación Nacional de Bananeros de Ecuador, Asociación de Bananeros del Magdalena, y Asociación de Bananeros y Agricultores de Urabá.

La UPEB adelanta programas con el respaldo, decisión y colaboración de los gobiernos de los países miembros. Los productores, a través de FEDEINBANA reforzarán la acción que paralelamente viene cumpliendo

UPEB. No se pueden negar las ventajas y beneficios que se derivan de un trabajo conjunto y de un efectivo intercambio de experiencias e información en campos como la investigación y la transmisión de la tecnología.

6. Unión de Países Exportadores de Banano - UPEB

6.1 Origen

Como consecuencia de la reunión de países exportadores de banano que se efectuó en la ciudad de Panamá en Marzo de 1974, para acordar un impuesto de exportación, se decidió en forma definitiva la creación de la Unión de Países Exportadores de Banano. Esta idea se venía gestando de tiempo atrás, siendo formulada originalmente por Ecuador en la reunión celebrada en Guayaquil en 1972. En Enero de 1974 los jefes de estado de los países centroamericanos y el jefe de estado de Panamá decidieron darle respaldo a la iniciativa. Se efectuaron diferentes tipos de reuniones en Colombia, Costa Rica y Panamá para lograr el objetivo propuesto. Finalmente, el 17 de septiembre de 1974 fue firmado en Panamá el convenio constitutivo de la UPEB por los representantes de Costa Rica, Honduras, Panamá, Colombia y Guatemala originalmente. Este año fue aprobado el ingreso de la República Dominicana y se tienen contactos con Nicaragua y México. El convenio constitutivo ya ha sido ratificado por los países signatarios.

6.2 Objetivos

Como objetivo general de la UPEB se señala "la necesidad de alcanzar una integración progresiva en las economías de los países signatarios, lograr la ampliación de sus mercados y, principalmente, de establecer y defender precios remunerativos y justos en la venta del banano producido y exportado por dichos países con miras a mejorar el nivel de vida de los trabajadores y mantener términos equitativos de intercambio comercial".

El enunciado anterior es complementado por los objetivos particulares que procura la UPEB. Estos objetivos son:

- Establecer y defender precios remunerativos y justos de venta del banano.
- Promover el estudio y adopción de políticas comunes y diseñar los mecanismos para su ejecución, con el objeto de promover una racional producción, exportación, transporte, comercialización y precio del banano procedente de los países miembros.
- Emprender y coordinar las acciones para ampliar los mercados y fomentar el consumo del banano.
- Recomendar y adoptar medidas para restablecer el equilibrio entre la demanda y la oferta a precios remunerativos cuando la situación del mercado lo requiera.

- Fomentar entre los miembros la cooperación técnica, el intercambio de nuevas tecnologías relacionadas con el cultivo, procesamiento, comercialización, transporte e industrialización de dicho producto.
- Promover la industrialización de la planta y fruto del banano, así como la comercialización, en las mejores condiciones de precio, de sus productos y derivados.
- Diseñar y promover la adopción de las medidas que defiendan la participación de cada uno de los países miembros en el mercado internacional del banano.

6.3 Realizaciones

La UPEB en sus dos años de existencia ha obtenido importantes logros en la defensa de los intereses de los países miembros ante el monopolio de la industria bananera establecida por las compañías transnacionales, entre los cuales cabe destacar:

- Si bien no se puede identificar a la UPEB con el impuesto decretado por algunos de los países miembros, ya que este gravamen no es la esencia de la organización, ésta ha servido de marco y sustentación para poder cobrar este impuesto.*

* El impuesto a la exportación de banano fué establecido en 1974 en el Acuerdo de Panamá por los ministros de Ecuador, Colombia, Costa Rica, Guatemala y Panamá inicialmente. Los representantes de estos países acordaron aumentar el precio F.O.B de exportación de la fruta en un monto que oscila entre 1 y 2-1/2 centavos de dolar por libra.

Días después de establecido este gravamen, las principales compañías multinacionales - Standard Fruit, United Brands, y del Monte - emprendieron una serie de medidas contra los países. Estas medidas abarcaron distinto

- En mejoramiento de precios y condiciones de venta, se estima en US\$60 millones, los beneficios recibidos por los países.
- Está orientando la acción coordinada de los países en el campo de la investigación y la asistencia técnica.

... (viene pág. 61)

- * tipo de presiones, represalias, reducción económica y amenazas. La Standard Fruit Co., rechazó el impuesto y amenazó con el boicot al acuerdo de Panamá. La United Brands sobornó al gobierno de Honduras para que éste redujese el impuesto y paró operaciones en Panamá durante 40 días.

Esta situación de arremetida de las compañías transnacionales tuvo sus efectos en algunos países, produciendo en unos su retiro y en otros vacilaciones. Costa Rica, que inicialmente había fijado la tasa de US\$1.00 por caja de 40 libras exportada, redujo el monto del impuesto a US\$0.25 por caja. Honduras el 25 de abril de 1974 fijó el impuesto de US\$0.50 por caja exportada, pero después del soborno, el gobierno rebajó a US\$0.25 el impuesto.

Nicaragua decidió esperar a que todos los demás fijaran el impuesto dada su condición de ser el más pequeño de los exportadores y de tener desventajas en fletes puesto que todas sus plantaciones están en el Pacífico. Ecuador se retiró del grupo en la reunión efectuada en Bogotá en Marzo de 1974. Panamá mantuvo en vigor el impuesto de US\$1 por caja exportada. Colombia dió cumplimiento al acuerdo de Panamá mediante el mecanismo adoptado por la junta monetaria de aumentar el reintegro por exportaciones de banano en US\$0.40 por caja exportada.

En síntesis, de la propuesta inicial, después de la llamada guerra del banano, el gravamen quedó establecido entre US\$0.35 y US\$0.45 por cada caja de 40 libras exportada. Aunque las multinacionales lograron rebajar el impuesto a la mitad, bastaría citar el caso de Honduras donde las compañías transnacionales se ahorraron al lograr dicha rebaja US\$7.500.000 para comprender la dimensión de los intereses que están en juego, Guatemala, Honduras, Costa Rica y Panamá, recaudaron en 1975, por concepto de gravamen, US\$41 millones.

- A través de la UPEB, se ha logrado llevar una posición unificada tanto a la Reunión del Grupo de Productos Básicos de la UNCTAD, en la cual se solicitó la supresión de las barreras arancelarias, especialmente en Europa, como a la reunión del Comité de Negociaciones del Acuerdo General de Aranceles, tarifas y comercio, GATT, donde se orientó la acción al campo relacionado con aranceles para el intercambio de productos y al estudio del aspecto de las preferencias en el mercado mundial.
- Por acción de UPEB, se logró crear en Abidjan, Costa de Marfil, en Mayo de 1975, un grupo especial de países importadores y exportadores, los cuales estarán encargados de estructurar el primer convenio mundial bananero. UPEB asume así un mecanismo diferente al de la OPEP, en el sentido de que éste último fija los precios unilateralmente. Se adopta, entonces, el método experimentado por la organización internacional del café. Este convenio mundial tiene como objetivo lograr un sistema que tenga en cuenta las realidades del mercado y los intereses de los consumidores con el fin de garantizar a los productores precios remunerativos.
- Para lograr que los productores obtengan una adecuada participación en los beneficios de la comercialización, se creó en Mayo de 1976 la Comercializadora Multinacional del Banano, S.

A., COMUMBANA, formada por los países productores. La Comumbana tiene como objetivo principal "la comercialización del banano y de los productos que de él se deriven; de las materias primas y elementos que se utilicen en la producción, preservación, procesamiento o transporte del banano, y de cualquier materia prima o producto que resulte de los programas de diversificación adelantados en las zonas bananeras".

Dado el monopolio existente de la fruta de mejor calidad y de los contratos con los productores por parte de las transnacionales, obliga a la UPEB a desarrollar una estrategia que le garantice la supervivencia, desarrollo y auge de la Comumbana. Para esto, se está tratando, por una parte, de conseguir la fruta de mejor calidad, además de contratos con productores, ya que sólo con exactitud y calidad se puede competir internacionalmente. Por otra parte, se están haciendo contactos para la apertura de nuevos mercados, principalmente con los países socialistas. Dado el bajo consumo per-cápita en estos países, es necesario, mediante acuerdos establecidos, fomentar el consumo a través de la elaboración conjunta de planes en los que se prevean las campañas de promoción, programación de embarque, maduración, transporte y distribución de la fruta, además de la aceptación de precios remunerativos para los productores.

Para lograr la materialización de estos avances es necesario que los países exportadores de banano controlen el volumen tanto de producción como de exportación, como único mecanismo de evitar que la oferta sobrepase la demanda, situación ésta que favorece exclusivamente a las compañías transnacionales.



CONCLUSIONES

El banano y el plátano son dos cultivos de suma importancia para los países en desarrollo que se han estudiado. Los dos productos requieren desarrollar una capacidad nacional de investigación que hoy no existe.

Este documento es apenas uno de los elementos de juicio en el análisis sobre la conveniencia de financiar investigación relacionada con dichos productos; sin embargo, no sobra enfatizar algunos criterios que pueden servir para ayudar a que la "balanza" de objetivos del CIID se incline hacia un producto que si bien presenta características distintas a las previstas en ellos, éstas son suficientemente interesantes para justificar el apoyo por parte nuestra.

- 1o. En nuestro esfuerzo por responder a la solución de problemas que en la región se perciben como importantes, es este un campo que presenta especial interés:
 - tiene el contenido político de la lucha en los países productores contra la dependencia económica y tecnológica,
 - esta lucha ha tenido una concreción en la creación de la "UPEB" que de no afianzarse sobre los dos factores que le otorgan el poder a las transnacionales, tecnología y comercialización, puede sucumbir.
- 2o. La UPEB, en representación de los países miembros, en su mayoría Centroamericanos - que conforman parte del grupo de países de menor desarrollo relativo - ha solicitado la colaboración del CIID en un esfuerzo por desarrollar capacidad nacional (o regional) de investigación.

30. Aunque los beneficios económicos que genera el cultivo de exportación benefician en primera instancia al grupo de exportadores agrícolas, que distan mucho de ser los "pequeños campesinos" mencionados en uno de los objetivos del CIID, es importante analizar lo anterior a la luz de algunos elementos particulares:
- El grupo nacional agro-exportador es importante en el desarrollo económico de cada país.
 - Este grupo es impotente frente a las condiciones de mercado internacional, y esa dependencia puede crear grandes traumatismos a las economías nacionales en caso de presentarse algún problema.
 - El hombre rural incluye al asalariado y en este grupo el asalariado de la industria, por sus características, ha tenido una gran participación en el proceso de organización del proletariado agrícola.
 - Si la industria bananera tiene autonomía y estabilidad, los trabajadores dentro de sus países estarán en mejores condiciones para exigir niveles de vida y de trabajo superiores.
40. A pesar de que la mayoría de los productores son grandes en tierra y/o inversión, se presentan en los diferentes países diversas modalidades de tendencia y producción (en plátano y banano). La investigación en plátano y banano para consumo interno tendrá una alta rentabilidad social.

Sin embargo, el pedido de la UPEB se dirige hacia la investigación en banano de exportación (agronómica, de utilización de subproductos,

procesamiento, etc.). Si buscamos el beneficio (directo o no indirecto) para el pequeño agricultor en detrimento de una solución a los problemas del grupo agro-exportador, no estaríamos respondiendo a la necesidad prioritaria planteada por la región.

50. El desarrollo y manejo de la tecnología por parte de los nacionales puede permitir un mayor aprovechamiento de los beneficios del producto para el país mismo: investigación en nutrición animal, fruta procesada, consumo interno, etc.
60. Posibles alternativas:
 - Financiar "core" de investigación a través de UPEB en un centro internacional, buscando apoyo y coordinación con centros internacionales y centros de investigación nacional.
 - Financiar proyectos conjuntamente, y/o a través de UPEB, con asociaciones nacionales y/o regionales de productores.
 - Apoyar prioritariamente el entrenamiento de recurso humano.

BIBLIOGRAFIA

- AUGURA. Revista Informativa Trimestral de la Asociación de Bananeros y Agricultores de Urabá. Nos. 1, 2, 3, 4 de 1975 y Nos. 5 y 6 de 1976. Medellín, Colombia.
- AUGURA. Boletín Informativo. Año XII, No. 74, Colombia, 1975
- Artículos de Prensa de Marzo de 1974 a Mayo de 1976.
- Comisión Nacional de Frutas Tropicales de México (CONAFRUT). Panorama Económico en México con respecto al comercio exterior en Plátano. México, 1976.
- Centro de Investigaciones de Tecnología de Alimentos. Investigación sobre la Utilización de los Rechazos Bananeros. Costa Rica, 1972.
- CHAMBER OF COMMERCE. Sta. Lucia Handbook.
- CLAVIJO, Héctor y Jerome H. Maner. El empleo del Banano de rechazo en la alimentación Porcina. Colombia, 1975.
- FAO. La Economía Mundial del Banano. 1971.
- FAO. Situación y perspectivas de los productos básicos. 1974-1975.
- FAO. Informes del grupo intergubernamental del Banano.
- Institut de Recherches Sur les Fruits et Agrumes (IRFA). Fruits D'Outre-Mer. Vol. 31, Nos. 1, 2, 4, 5, 6. París, 1976.
- Ley de Asociación Bananera Nacional Sociedad Anónima, Costa Rica, 1971.
- Ley de la Corporación Hondureña del Banano. 1972.
- MANFREDO, Fernando. Epilogo de la guerra fiscal del Banano. Panamá, 1976.
- MERMELSTEIN, Patricia de. Informes de Viaje a: Guatemala, Costa Rica, Panamá, México, Honduras, Trinidad, Sta. Lucia y Martinica.
- Ministerio de Agricultura y Ganadería. Reglamento Orgánico y Funcional del Programa Nacional del Banano y Frutas Tropicales. Ecuador, 1974.

- Ministerio de Comercio e Industria. La Problemática Bananera. Oficina Nacional del Banano. Panamá, 1975.
- Ministerio de Comercio e Industria. Evolución del Mercado Mundial de Banano. Oficina Nacional del Banano. Panamá, 1975.
- Ministerio de Agricultura. Programas Agrícolas. Colombia, 1974-1975.
- OEA, Secretaria General. Estudio sectorial sobre empresas transnacionales en América Latina. La Industria Bananera. 1975.
- OEA, Secretaria General. La situación del Banano en Panamá. 1974.
- OEA. Informe sobre la comercialización del Banano en los países de economía centralmente planificada. 1973.
- Office of the Premier. Saint Lucia National Plan. 1976.
- Oficina de Planificación. Plan Nacional de desarrollo. Costa Rica, 1974.
- OROZCO, Efraín. Banano: de Gros Michel a Cavendish. Revista Nacional de Agricultura, No. 810. Colombia, diciembre 30, 1974.
- RICORD, Humberto E. y otros. Panamá y la Frutera. Una batalla contra el colonialismo. Editorial Universitario de Panamá, 1974.
- SAC. Plan Nacional Agrícola. México, 1975.
- SPC/DOI/SAA. El comercio mundial del Banano y la participación de Colombia. Subdirección de política comercial, 28 de enero de 1976.
- UNCTAD. Sistema de comercialización y distribución del Banano. Ginebra, 10 de febrero de 1975.
- UPEB. Documentos para la Reunión del Consejo Permanente. Tomos I y II y Resoluciones. Honduras, 1976.
- VALADES, Edmundo. Los contratos del diablo - Las concesiones Bananeras en Honduras y Centroamérica. Ed. Asociados, S. A., México, 1975.
- WATT, Stewart. Keith y Costa Rica. Editorial Costa Rica, San José, 1976

ANEXO 1

CONTRATO DE COMPRAVENTA DE BANANOS

Entre los suscritos, _____, mayor de edad, vecino de _____ Departamento de _____, identificado como aparece al pie de su firma, quien obra en representación de la Sociedad Extranjera UNITED FRUIT CONTINENTAL, N.V., de Retterdam, Reino de los Países Bajos, según Poder que se halla protocolizado por medio de la Escritura Pública No. 1,345, de fecha dos (2) de noviembre de 1971, de la Notaría Undecima del Círculo de Bogotá, D.E., y que en adelante, y para los efectos de este Contrato, se denominará la COMPAÑIA, por una parte, y

que en adelante, y para los efectos de este Contrato, se denominará el PRODUCTOR, por la otra, se ha celebrado el siguiente contrato de compraventa de Bananos: PRIMERA: EL PRODUCTOR declara que es de un globo o lote de terreno, denominado ubicado en la región de _____ jurisdicción del Distrito de _____ cuya cabida, linderos y tradición aparecen descritos en la Cláusula Octava de este Contrato. Dentro de dicho globo o lote de terreno el PRODUCTOR cuenta con _____ hectáreas de terreno consideradas para producir el banano de exportación aquí contratado, y que en adelante en este contrato se le designará con el nombre de "Area Contratada". En ella el PRODUCTOR tiene instalados cables o caminos apropiados para el transporte de la fruta y drenajes adecuados así como una planta para el empaque del banano en caja. El tipo de banano actualmente cultivado por el PRODUCTOR en el área contratada es la variedad Gros Michel, pero el PRODUCTOR conviene y se obliga para con

la COMPAÑIA en ir destruyendo paulatinamente, y a su entero costo y riesgo, dichos cultivos de Gros Michel e ir reemplazándolos con cultivos de la variedad Cavendish Gigante de manera de tener el área contratada totalmente cubierta con cultivos Cavendish Gigante, excluyendo el Lacatán, dentro del término de dos años a partir de la fecha del presente otorgamiento. SEGUNDA: EL PRODUCTOR conviene en vender a LA COMPAÑIA y LA COMPAÑIA conviene en comprar del PRODUCTOR todo el banano tipo Cavendish Gigante de exportación que produzca EL PRODUCTOR en el área contratada y que reúna las especificaciones en este contrato con sujeción a los precios, términos, pactos y condiciones que se indicarán a continuación, quedando entendido de que LA COMPAÑIA no contrae obligación alguna de comprar banano del PRODUCTOR fuera del área contratada: (A) El precio de venta de la fruta es F.O.B., abordo del buque en la Bahía de Urabá, corriendo consecuentemente por cuenta del PRODUCTOR todos los gastos y costos hasta la entrega de la fruta empacada en cajas abordo del buque, incluyendo gastos de transporte de la fruta desde la finca a la estación de embarque, el manejo, cargue y descargue de la fruta de los bongos, y el embarque y arrume de la fruta en las bodegas de los buques, costo de la campaña sanitaria contra la sigatoka, licencias de exportación, reintegro, impuestos de exportación sobre el banano ya sean directos o indirectos y todo otro gasto de cualquier naturaleza hasta el embarque y arrume de la fruta abordo del buque... Por cada caja de 41-1/2 libras netas de banano de Primera Clase o Chiquita exportada a los mercados exteriores LA COMPAÑIA pagará al PRODUCTOR el precio fijo y definitivo de Un Dólar (US\$1.00)

que excluye el precio de la caja. Por cada caja de 41-1/2 libras netas de banana de Segunda Clase o Especiales exportada a los mercados exteriores, LA COMPAÑIA pagará al PRODUCTOR el precio fijo y definitivo de Cincuenta Centavos de Dólar (US\$0.50), que excluye el precio de la caja. Parágrafo Primero: LA COMPAÑIA se obliga a obtener de la Compañía Frutera de Sevilla que ésta, bien sea directamente o mediante contratista, realice a costo y riesgo del PRODUCTOR el transporte de la fruta en los bongos desde los embarcaderos hasta el buque anclado en la bahía y por dichos servicios de transporte en los bongos, poleas y manipulación del equipo marino, EL PRODUCTOR pagará la suma de Diez Centavos de Dólar (US\$0.10) por caja, cantidad que se descontará de los pagos que LA COMPAÑIA tenga que hacer al PRODUCTOR por la fruta vendida. Parágrafo Segundo: LA COMPAÑIA se obliga a obtener de la Compañía Frutera de Sevilla que ésta última a su vez obtenga por cuenta, riesgo y costo del PRODUCTOR un contratista para el control de la sigatoka, pero bien entendido que ni la COMPAÑIA ni Compañía Frutera de Sevilla asumen responsabilidad alguna por los daños que se pudieran causar al PRODUCTOR o a terceros por dichas operaciones, como tampoco garantizan los resultados obtenidos sobre el control de la sigatoka... LA COMPAÑIA, del precio a pagar al PRODUCTOR por concepto de la fruta, descontará provisionalmente con carácter de depósito para ser aplicado a cuenta de los gastos a cubrir por el control de la sigatoka, la suma de Siete y Medio Centavos de Dólar (US\$0.075) por cada caja exportada, haciéndose la liquidación definitiva al final de cada año calendario y habiendo saldo deudor en contra del PRODUCTOR, se descontará de las futuras liquidaciones de fruta. Si existieran cultivos de banana del PRODUCTOR fuera del

área contratada que amenazaren los cultivos del PRODUCTOR dentro del área contratada, el PRODUCTOR acepta que el control de la sigatoka se extienda a los cultivos fuera del área contratada y el PRODUCTOR acepta que se le cargue el costo proporcional de la fumigación de los cultivos fuera del área contratada. Queda a juicio de la Compañía Frutera de Sevilla el suspender el tratamiento contra la sigatoka cuando por destrucción de las plantaciones por los vientos u otras razones considere antieconómico dicho tratamiento. B) La fruta será inspeccionada por LA COMPAÑIA en el puerto de descargue en el extranjero a los efectos de determinar si la fruta reúne o nó las especificaciones de calidad que para cada clase de fruta de Primera o Chiquita y Segunda o Especiales se detallan en el anexo que se une a este Contrato y que forma parte integrante del mismo, así como para determinar los porcentajes que para cada variedad se estipulan en la letra D) de la presente cláusula. Si el PRODUCTOR no cumple satisfactoriamente con dichas especificaciones y porcentajes para cada clase de fruta después de dos embarques consecutivos, la COMPAÑIA podrá suspender la compra de fruta hasta tanto el PRODUCTOR a juicio de la COMPAÑIA esté en condiciones de producir fruta que cumpla con dichas especificaciones y porcentajes, siempre y cuando la COMPAÑIA avise al PRODUCTOR la condición de la fruta después de cada desembarque defectuoso. C) Los pagos de los precios convenidos en la letra A) de esta cláusula para la fruta de Primera o Chiquita y Segunda o Especiales se harán sobre el número de cajas exportadas de cada clase, conforme resulte del conocimiento de embarque, descontadas las cantidades cuyo pago corra por cuenta y cargo del PRODUCTOR al tenor de este Contrato, dentro de los diez (10) días laborables siguientes a la fecha de la salida del puerto de embarque. En caso de diferencia entre la

cantidad de cajas de fruta exportadas de cada clase, Primera o Chiquita y Segunda o Especiales, y la cantidad desembarcada en el puerto de descargue, el valor de dicha diferencia por cada clase de fruta será descontado por la COMPAÑIA de cualquier pago que tenga que hacer al PRODUCTOR por la compra de fruta, D) Cada embarque individual del PRODUCTOR debe contener por lo menos un 90% de cajas de banano de Primera Clase o Chiquita, a menos que LA COMPAÑIA previamente especifique en el aviso de corte que acepta para ese embarque en particular un porcentaje de fruta de segunda Clase o Especiales mayor del 10%, indicando en dicho aviso el mayor porcentaje aceptado, y sin que ello signifique modificación de la regla general sobre dicho máximo del 10% para fruta de Segunda Clase o Especiales la cual funcionará automáticamente en todo caso, salvo la excepción aquí estipulada. E) Los embarques de fruta serán semanales salvo caso de Fuerza Mayor que lo impida, pero LA COMPAÑIA podrá hacer el número de embarques por semana que desee. EL PRODUCTOR notificará a LA COMPAÑIA el lunes de cada semana el estimado de fruta para embarque durante las cuatro semanas siguientes y LA COMPAÑIA avisará al PRODUCTOR cada viernes o antes en cada semana su aceptación del estimado del PRODUCTOR para la semana siguiente y la fecha o fechas de arribo del buque o buques y los días de embarques en dicha semana. El total de fruta solicitado estará de acuerdo con la estimación suministrada por el PRODUCTOR el lunes de la semana anterior. F) Una vez que la cantidad de fruta para un embarque estimado por EL PRODUCTOR sea aceptada por LA COMPAÑIA, EL PRODUCTOR queda comprometido a embarcar tal cantidad, con el entendimiento de que si la cantidad embarcada, salvo Fuerza Mayor, en ese embarque es

inferior al 90% de la cantidad comprometido a embarcar 4,000 Cajas y sólo entrega 3,000 Cajas aptas para embarque EL PRODUCTOR pagará a la COMPAÑIA el equivalente de US\$0.98 sobre 600 cajas, o sea US\$588.00. De la misma manera, si la COMPAÑIA confirma al PRODUCTOR tener espacio para 4,000 Cajas y al tiempo del embarque el espacio disponible resulta ser inferior a la cantidad confirmada, LA COMPAÑIA a su vez pagará al PRODUCTOR por la cantidad de fruta de exportación abandonada que reúna las especificaciones convenidas en el presente Contrato a razón de US\$1.00 por caja de Chiquita y US\$0.50 por caja de Segunda o Especiales. No obstante lo anterior, si LA COMPAÑIA en cualquiera semana optare por no comprarle la fruta al PRODUCTOR, le pagará al PRODUCTOR US\$0.80 por caja con base en el 75% del estimado de fruta de la semana inmediatamente anterior. G) El intervalo de tiempo entre el corte de banano y embarque abordo del buque no podrá exceder bajo ninguna circunstancia de 36 horas, salvo permiso especial dado por escrito por LA COMPAÑIA para el embarque individual de que se trata. H) Toda vez que la fruta se vende F.O.B., EL PRODUCTOR será el exportador de la fruta para todos los efectos legales, y, a tales efectos, obtendrá y entregará, sin costo alguno para la COMPAÑIA, según indicación de ésta, cuantos documentos sanitarios y certificados sean requeridos por los países a los cuales va destinada. LA COMPAÑIA se obliga a obtener de Compañía Frutera de Sevilla, que esta última sin responsabilidad alguna y por cuenta y costo del PRODUCTOR, haga directamente o encargue a una entidad o Agencia el despacho a nombre del PRODUCTOR de las licencias y otros documentos que fueren

necesarios para la exportación de la fruta. Todos los costos y gastos incurridos por Compañía Frutera de Sevilla o entidad o Agencia en la prestación de dichos servicios, incluyendo los derechos, de dicha entidad o Agencia, serán descontados de los pagos que LA COMPAÑIA adeuda al PRODUCTOR por el precio de la fruta. I) Ambas partes reconocen que ciertas enfermedades y condiciones fisiológicas del banano que se especifican en anexo adjunto pueden desarrollarse durante el transporte del banano y no ser visibles hasta el momento del descargue en el extranjero o en tránsito a los compradores haciéndose imposible su descubrimiento hasta el momento de su manifestación en tales oportunidades. Consecuentemente, el banano puede resultar fuera de todo mercado al tiempo de su descargue o venta en el lugar de destino por causa de tales enfermedades y condiciones fisiológicas. Debido a esta posibilidad, queda convenido que si al tiempo de descargue del buque en el puerto de destino en dos embarques consecutivos hubiere en cada embarque un 15% o más de cajas conteniendo gajos con tales defectos, LA COMPAÑIA tendrá el derecho de suspender el Contrato y rehusar el recibir fruta de las áreas de producción de donde proceda la fruta así afectada. EL PRODUCTOR tomará las medidas necesarias para eliminar o reducir la incidencia de tales enfermedades, y no hará mas embarques de las áreas afectadas hasta que la incidencia de la enfermedad se reduzca a los niveles aquí convenidos. J) En todo momento EL PRODUCTOR adoptará medidas sanitarias estrictas en el manipuleo y empaque de la fruta en cajas, de manera de prevenir la formación de hongos y moho en la fruta. EL PRODUCTOR conviene en usar en las estaciones de empaque aquellos materiales recomendados por LA COMPAÑIA para controlar los

hongos y el moho así como aquellas otras enfermedades comunes a las operaciones de empaque del banano en cajas. K) Las cajas serán suplidas al PRODUCTOR, a costo de LA COMPAÑIA por la entidad suministradora de las mismas en Apartadó, y las cajas serán diseñadas e impresas de acuerdo con las especificaciones requeridas por LA COMPAÑIA para los tipos 22-X o 37-X, o cualquier otro tipo de cajas de cartón que señale LA COMPAÑIA con capacidad de 41-1/2 libras netas de banano. EL PRODUCTOR se obliga a empacar en las cajas banano de exportación en gajos, con 41-1/2 libras netas de banano que reúna las especificaciones convenidas en el presente Contrato, es decir, que se excluya el peso de la caja. Los "Slipsheets" y el "Polypack" de empaque serán por cuenta del PRODUCTOR, pero LA COMPAÑIA se reserva el derecho de pedir o no que se usen dichos materiales en el empaque de la fruta. Parágrafo: EL PRODUCTOR está obligado a mantener su depósito de cartón en buen estado y reembolsará a LA COMPAÑIA por las cajas faltantes al precio que LA COMPAÑIA tuviere que pagar a la entidad suministradora de las mismas para reemplazar las cajas faltantes. EL PRODUCTOR también se obliga a no usar las cajas suplidas por LA COMPAÑIA para otros fines que no sean el empaque del banano de exportación vendido a LA COMPAÑIA. L) A opción de LA COMPAÑIA la fruta podrá llevar o no los sellos "Chiquita" o cualquier otro que LA COMPAÑIA indique. En caso de que la fruta lleve dichos sellos, le serán suministrados al PRODUCTOR libre de costo, colocados en Los Almendros o en la Bodega situada en Apartadó. Sólo las cajas que lleven los sellos "Chiquita" podrán llevar la impresión "Chiquita" en la tapa de la caja.

M) LA COMPAÑIA se obliga a obtener de Compañía Frutera de Sevilla, que los superintendentes de calidad de esta última, visiten las empacadoras para determinar si el PRODUCTOR cumple o nó con las especificaciones sobre calidad de la fruta para cada clase de Primera o Chiquita y Segunda o Especiales y tendrá dichos supervisores facultades bastantes para exigir que la fruta reúna las especificaciones convenidas. Asimismo, dichos supervisores presentarán al PRODUCTOR asistencia técnica gratuita sobre el cultivo y empaque de la fruta, pero quedando entendido que ni LA COMPAÑIA ni Compañía Frutera de Sevilla garantizan o asumen responsabilidad alguna por los resultados que EL PRODUCTOR obtenga de dicha asistencia técnica. TERCERA: LA COMPAÑIA podrá suspender o dar por terminado este Contrato por Fuerza Mayor o caso fortuito, restricciones o gravámenes mayores o adicionales a los existentes sobre libertad de comercio o de control de cambios internacionales, epidemias, huelgas, guerras o estados de guerra, revolución, motín, estado de sitio, o cualquier otra causa que altere parcial o totalmente el orden público nacional o internacional; actos y medidas de gobierno, aplicación de leyes, decretos-leyes, reglamentos, acuerdos y demás disposiciones legislativas o gubernativas y, en general, cualquier medida, acto, disposición, hecho, causa, circunstancia, etc. que esté fuera del control de LA COMPAÑIA y que dificulten, impidan, no permitan, o lo hagan en condiciones económicas que impliquen pérdida, el recibo, carga o despacho de la fruta, su exportación, transporte al exterior en los barcos de LA COMPAÑIA o en los a ella consignados; introducción de la fruta a los puertos, estados, provincias, departamentos u otras divisiones territoriales del país a que la COMPAÑIA, según su propio criterio, desee

destinar o tenga destinada la fruta, o su transporte dentro del territorio de estos últimos. En caso de suspensión del Contrato, una vez notificada la suspensión al PRODUCTOR mediante carta o radiograma, permanecerá la suspensión en vigor mientras perdure la causa que la motive, salvo que LA COMPAÑÍA decida dar la suspensión por terminada antes, notificándosele así al PRODUCTOR. La suspensión del Contrato no suspenderá el decurso del término del mismo, que seguirá corriendo mientras dure la suspensión. CUARTA: El término de este Contrato es de cuatro (4) años a partir de la fecha en que se verifique el primer embarque de fruta y quedará prorrogado automáticamente por períodos sucesivos de un (1) año, a menos que cualquiera de las partes (Compañía o Productor) notifique a la otra por escrito y con un mínimo de seis (6) meses anteriores a la fecha de su expiración su deseo de darlo por terminado. En caso de prórroga cualquiera de las partes puede dar por terminado el Contrato dándole a la otra parte treinta (30) días de aviso por escrito, antes del vencimiento de la prórroga. Para que quede constancia de la fecha del primer embarque EL PRODUCTOR y LA COMPAÑÍA firmarán conjuntamente una carta que así lo exprese. Parágrafo: Este Contrato se celebra por el término arriba estipulado por tratarse de un nuevo Contrato cubriendo una nueva variedad de banano como es la Cavendish, y, además, en razón a que EL PRODUCTOR no puede conseguir financiamiento con los bancos a menos que el Contrato de compraventa de banano sea por un término no inferior a cuatro (4) años. QUINTA. El pago de los impuestos de timbre y demás gastos que ocasione el presente Contrato serán de cargo del PRODUCTOR. SEXTA: LA COMPAÑÍA tendrá en todo tiempo el derecho de traspasar total o parcialmente este Contrato

a cualquier sociedad, subsidiaria, afiliada de United Brands, sin otro requisito que el de avisarle al PRODUCTOR y EL PRODUCTOR considerará al cesionario como sustituto de LA COMPAÑIA en todos los derechos y obligaciones contractuales. Toda vez que este Contrato se ha celebrado teniendo en cuenta las cualidades personales del PRODUCTOR y conocimientos en el cultivo de la fruta, éste no podrá transpasar o ceder este Contrato en todo o en parte sin previo permiso por escrito de LA COMPAÑIA y el incumplimiento de esta condición por el PRODUCTOR dará derecho a LA COMPAÑIA de dar por terminado y cancelado este Contrato. SEPTIMA: Las partes contratantes convienen en someterse para todo cuanto este Contrato se relacione a la decisión de los jueces Municipales o del Circuito de Medellín, según la competencia, a quienes prorrogan expresamente la jurisdicción. OCTAVA: La cabida, linderos, y tradición del lote o globo de terreno a que se refiere la Cláusula Primera de este Contrato se determina así:

NOVENA: EL PRODUCTOR declara que las producciones de bananos de la propiedad antes descrita no las tiene comprometidas de manera alguna con terceros y por lo tanto está en completa libertad para contratar la venta con LA COMPAÑIA. DECIMA: Este Contrato podrá elevarse posteriormente a Escritura Pública a requerimiento de cualquiera de las partes contratantes. Para constancia se firma este Contrato en dos (2) Ejemplares iguales, uno para cada una de las partes en a los días del mes de de 197 .

EL PRODUCTOR

LA COMPAÑIA