

FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES SEDE ECUADOR
AREA DE ECONOMIA
PROGRAMA DE POSTGRADO EN ECONOMIA 1990-1991

Tesis presentada a la Sede Ecuador de la Facultad
Latinoamericana de Ciencias Sociales

por

LINCON MAIGUASHCA GUEVARA

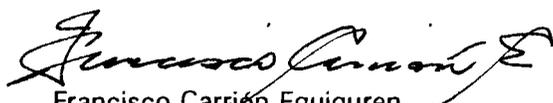
Como uno de los requisitos para la obtención del grado de
Maestro en Economía

PROFESOR ASESOR: FIDEL JARAMILLO

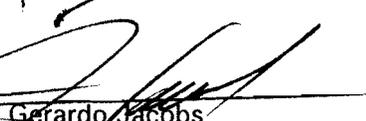
Julio, 1992

FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES
SEDE ECUADOR
AREA DE ECONOMIA
PROGRAMA DE POSTGRADO EN ECONOMIA 1990-1992
INFORME DEL COMITE ACADEMICO

Los abajo firmantes, miembros del Comité Académico del Programa de Postgrado en Economía con Especialización en Desarrollo y Política Económica, habiendo leído la tesis adjunta, preparada por LINCOLN MAIGUASHCA GUEVARA en el marco del Programa de Postgrado en ECONOMIA, y habiendo analizado los informes que sobre ella elaboraron el Profesor Asesor de la tesis Fidel Jaramillo y los lectores designados por el Comité Julio Chang y Hugo Ramos, consideramos que la tesis cumple con las exigencias académicas y formales de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales y recomendamos que sea aceptada como uno de los requisitos para la obtención del grado de MAESTRO EN ECONOMIA.


Francisco Carjón Eguiguren
Presidente del Tribunal

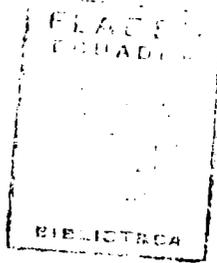

Heraclio Bonilla
Integrante del Tribunal


Gerardo Jacobs
Integrante del Tribunal

Fecha: 1 de febrero de 1993

FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES
MAESTRIA EN ECONOMIA

3000
1000
1000
1000
1000
1000



El Segundo "Boom" Bananero Ecuatoriano

Por Lincoln Maiguashca G.

Director de Tesis: Fidel Jaramillo

Quito, 7 de Septiembre de 1992

MFN

10486

10487

A Edith, Isabel y Jalil

INDICE GENERAL

Indice de Cuadros	iii
Indice de Anexos	iv
Introducción	v
Capítulo I: La Economía Mundial del Banano	
1.1. Introducción	1
1.2. Estructura del mercado bananero mundial	1
1.3. Las exportaciones mundiales	2
1.3.1. Principales países exportadores de banano	3
1.4. Las importaciones mundiales	7
1.4.1. Principales países importadores de banano	7
Capítulo II: La Economía del Banano Ecuatoriano	
2.1. Introducción	9
2.2. Fases de la actividad bananera en el Ecuador	9
2.3. Primer "boom" bananero (1948-65)	10
2.3.1. Las condiciones internas	11
2.3.2. Las relaciones externas	13
2.4. Crisis y readecuación interna (1965-76)	16
2.4.1. Las condiciones internas	17
2.4.2. Las relaciones externas	19
2.5. Diferenciación y modernización del sector (1976-85)	24
2.5.1. Las condiciones internas	24
2.5.2. Las relaciones externas	26
Capítulo III: El Segundo "Boom" Bananero	
3.1. Introducción	31
3.2. Las condiciones internas	31
3.2.1. El Programa Nacional del Banano	32
3.2.2. La superficie en producción	33
3.3. Las relaciones externas	35
3.3.1. Exportaciones de banano por empresas	35
3.3.2. Exportaciones de banano por destino	37
3.3.3. Participación en las exportaciones mundiales	39
3.3.4. Precio internacional y margen de comercialización	40
3.4. Las perspectivas para el futuro	40
Capítulo IV: El Modelo de la Función de Oferta	
4.1. Introducción	43
4.2. La derivación teórica de la función de oferta	43
4.2.1. La inversión en el caso no estocástico	44
4.2.2. La inversión en el caso estocástico	47
4.2.3. La función de oferta	48
4.3. La aplicación práctica	49
4.3.1. Aspectos metodológicos	49

4.3.2. Los resultados	51
Capítulo V: Conclusiones y Recomendaciones	
5.1. Las condiciones internas	56
5.2. Las relaciones externas	57
5.3. La función de oferta	58
Bibliografía	59

INDICE DE CUADROS

Cuadro Nº:

1:	Exportaciones, Superficie y Productividad de Banano (1958-65)	11
2:	Exportaciones de Banano por Empresas (años selecc.)	14
3:	Precios FOR en los Puertos de Entrada: Nueva York y Hamburgo (1959-65)	16
4:	Exportaciones, Superficie y Productividad de Banano (1966-76)	17
5:	Exportaciones de Banano por Empresas (años selecc.)	21
6:	Precios FOR en los Puertos de Entrada: Nueva York y Hamburgo (1966-76)	23
7:	Exportaciones, Superficie y Productividad de Banano (1977-85)	24
8:	Exportaciones de Banano por Empresas (años selecc.)	27
9:	Precios FOR en los Puertos de Entrada: Nueva York y Hamburgo (1977-85)	29
10:	Tasas de Crecimiento de las Exportaciones Bananeras	31
11:	Exportaciones, Superficie y Productividad de Banano (1986-92)	32
12:	Superficie en Producción por Provincias (has.)	34
13:	Tecnificación de la Superficie (%)	35
14:	Exportaciones de Banano por Empresas (%)	36
15:	Exportaciones de Banano por Destino (%)	37
16:	Participación en los Volúmenes de Exportaciones Mundiales (%)	39
17:	Precios FOR en los Puertos de Entrada: Nueva York y Hamburgo (1986-91)	40
18:	Regresión con una Variable Dummy	51
19:	Regresión sin la Variable Dummy	52
20:	Regresión con Variables Instrumentales en tres Etapas	53
21:	Previsión de las Exportaciones de Banano hasta 1995	55

INDICE DE ANEXOS

Anexo Nº:

1:	Exportaciones de Banano. Total Mundial (TM) (1959-90)	63
2:	Exportaciones de Banano. Ecuador (TM) (1959-91)	64
3:	Exportaciones de Banano. Colombia (TM) (1959-90)	65
4:	Exportaciones de Banano. Honduras (TM) (1959-90)	66
5:	Exportaciones de Banano. Costa Rica (TM) (1959-90)	67
6:	Exportaciones de Banano. Panamá (TM) (1959-90)	68
7:	Exportaciones de Banano. Filipinas (TM) (1959-90)	69
8:	Exportaciones de Banano. Ecuador (%) (1959-90)	70
9:	Exportaciones de Banano. Colombia (%) (1959-90)	71
10:	Exportaciones de Banano. Honduras (%) (1959-90)	72
11:	Exportaciones de Banano. Costa Rica (%) (1959-90)	73
12:	Exportaciones de Banano. Panamá (%) (1959-90)	74
13:	Exportaciones de Banano. Filipinas (%) (1959-90)	75
14:	Importaciones de Banano. Total Mundial (TM) (1959-90)	76
15:	Importaciones de Banano. Estados Unidos (TM) (1959-90)	77
16:	Importaciones de Banano. Alemania (TM) (1959-90)	78
17:	Exportaciones de Banano a Nivel Mundial (TM) (1959-90)	79
18:	Importaciones de Banano a Nivel Mundial (TM) (1959-90)	82
19:	Series de Tiempo para el Ejercicio Econométrico	85

CAPITULO I

LA ECONOMIA MUNDIAL DEL BANANO

1.1. Introducción

En este primer capítulo se presentan muy someramente las características más sobresalientes de los principales países exportadores que conforman la oferta de banano, así como las de los principales países importadores que conforman la demanda de la fruta en el mundo.

Es necesario advertir que este tema tiene un respaldo estadístico muy amplio, sin embargo, debido a los propósitos del presente estudio, solamente se lo abordará con una simple descripción.

Con esta anotación, comencemos con la conformación del mercado del banano a nivel internacional.

1.2. Estructura del mercado bananero mundial

A través del tiempo, en el mercado internacional del banano se han consolidado distintas corrientes de exportaciones e importaciones, las mismas que han llegado a conformar cinco grupos claramente definidos (FAO, 1986).

a) El mercado abierto

Está constituido por las principales corrientes comerciales procedentes de Centro y Sur América hacia América del Norte y los mercados no preferenciales de Europa Occidental, más las exportaciones de las Filipinas y de China al Japón.

El mercado abierto constituye el componente más grande del mercado mundial, cuya característica esencial es la ausencia de restricciones cuantitativas sobre el origen o el volumen de las importaciones de bananos.

b) Los mercados preferenciales

Lo conforman las corrientes comerciales procedentes de los Departamentos Franceses de Ultramar (Martinica y Guadalupe) y de los países ACP¹ (principalmente Jamaica, Islas de Barlovento², Suriname, Belice, Camerún, Costa de Marfil y Somalia), que van a Francia, Italia y el Reino Unido.

Estos proveedores gozan de acceso preferencial, regulado por cuotas y licencias, a los mencionados mercados de importación.

¹ Países ACP, se refiere a los países del África, el Caribe y el Pacífico.

² Dominica, Granada, Sta. Lucía y San Vicente.

Además, las exportaciones de los países ACP están protegidas por las Convenciones de Lomé². En la práctica, sin embargo, la participación de los proveedores ACP en los mercados italianos e ingleses ha disminuido por problemas en la producción. Esa brecha en la oferta ha sido abastecida por proveedores del mercado abierto.

c) Los mercados de España y Portugal

Estas corrientes de comercio van de las Islas Canarias a España y de Madeira a Portugal. Son, en realidad, corrientes internas porque los abastecedores forman parte de los países a los que exportan. Por esta razón, estas relaciones comerciales están al margen de la competencia internacional, pero tienen incidencia en ella a través de las restricciones que la CEE ha anunciado para el producto del continente americano.

d) Los nuevos mercados

Los nuevos mercados se concentran en dos zonas geográficas: en Europa Oriental y los países que conformaban la ex Unión Soviética, y en los países exportadores de petróleo del Cercano Oriente. Su característica común es la de un bajo consumo per cápita y, por consiguiente, son importadores potenciales de un volumen mucho mayor. Desafortunadamente, los problemas políticos de los últimos años, que están separando a unos y uniendo a otros, hacen que las posibilidades de estos mercados no se puedan concretar sino en un futuro no muy cercano.

e) Otros mercados

Son mercados complementarios que comprenden las exportaciones del Ecuador a Chile, a Argentina, a Corea y, a Nueva Zelanda, y las de Brasil a la Argentina.

1.3. Las exportaciones mundiales

De la información estadística de la FAO es posible identificar tres periodos en las exportaciones mundiales en los años de 1959 a 1990 (Ver anexos Nº 1 y 17).

El primero se da entre 1959-72. En él se observan incrementos regulares con oscilaciones tenues; la tasa promedio de crecimiento anual fue del 4.71%. Fue un periodo que se caracterizó por notables avances en la producción bananera, como resultado de las innovaciones tecnológicas desarrolladas por las empresas transnacionales en Centro América y adoptadas posteriormente por el Ecuador, Colombia y Filipinas.

² La última fue firmada en 1984 y permaneció en vigor hasta 1990.

En el segundo período, de 1973 a 1982, las exportaciones de los países productores sufrieron una disminución sustancial: crecieron a un ritmo promedio anual del 0.60%. Fueron los años en que se saturaron los beneficios de los cambios técnicos, en que las crisis del petróleo encarecieron el costo del transporte marítimo, y en los que se recrudecieron los problemas políticos en Centroamérica.

El año de 1983, fue completamente atípico debido a que hubo un descenso de las exportaciones en el orden del 11.37% al año, causado por las condiciones climatológicas en América Central y especialmente en el Ecuador.

En el último período, de 1984 en adelante, el panorama de las exportaciones de los países productores de banano, cambió radicalmente; su tasa de crecimiento promedio anual se ha mantenido en un 5.97%. Esto se debe, especialmente en los últimos años, a las compras de la Comunidad Económica Europea y, además, a la apertura de nuevos mercados que han comenzado a integrarse a la economía mundial del banano, tales como los países de Europa Oriental y del Lejano Oriente.

1.3.1. Principales países exportadores de banano

Tomando como punto de referencia la estructura del mercado bananero mundial, los principales países exportadores de banano se distribuyen de la siguiente manera (FAO, 1986):

- En América del Sur: Colombia y Ecuador.
- En América Central: Costa Rica, Honduras y Panamá.
- Proveedores del mercado inglés: Islas de Barlovento; Dominica, Granada, Santa Lucía y San Vicente.
- Proveedores del mercado francés: Departamentos franceses de Ultramar (Guadalupe y Martinica), Costa de Marfil y Camerún.
- En el Lejano Oriente: Filipinas.

De todos estos países, los proveedores de los mercados inglés y francés son los exportadores más pequeños que se sostienen solamente por el acceso preferencial a sus países de destino. El resto de países han surgido como exportadores importantes de la fruta tanto que, a continuación se hace una reseña suscita de la forma como han participado en el mercado en los últimos treinta años. Se exceptúa de esta reseña al Ecuador, por cuanto la parte central de este trabajo trata precisamente del sector bananero de este país.

a) Colombia

Nuestro vecino del Norte es uno de los dos países (el otro es Filipinas) que recientemente entró en forma agresiva al mercado mundial del banano. Su recorrido hasta la fecha marca tres momentos muy definidos (Ver anexos Nº 3, 9 y 17).

El primero, entre 1959-68, fue de crecimiento acelerado de las exportaciones, a una tasa del 10.44% promedio anual, con producción procedente de la tradicional región de Santa Marta. De 1969 a 1973, esta región tuvo que enfrentarse al problema que las empresas exportadoras, que en forma sucesiva, suspendieron operaciones y se trasladaron a otros países. El resultado se reflejó en la disminución de las exportaciones que cayeron a un ritmo del (-)11.46% promedio anual.

De 1974 en adelante, se incorporó a las exportaciones la producción de la región nororiental de Urabá a través del programa de productores asociados que introdujo la United Fruit Co. Esta experiencia, a la postre, dio origen a las empresas nacionales exportadoras de UNIBAN (Unión de Bananeros de Urabá), BANACOL (Bananera Colombiana S.A.) y PROBAN (Promotora de Banano S.A.) que poco a poco han ido tomando las riendas de la actividad comercializadora de la fruta. Durante esta etapa, las exportaciones crecieron a un ritmo del 12.02% por año.

En la actualidad, Colombia es uno de los países exportadores de banano con excelentes perspectivas para el futuro. Sin embargo, al igual que las plantaciones de Centro América, las de este país se hallan infestadas de la Sigatoka Negra, situación que va a mermar sensiblemente el potencial desarrollado en tan poco tiempo.

b) Honduras

La historia del banano hondureño está marcada por sus relaciones con las empresas transnacionales^a y por los embates climatológicos del Mar Caribe. En su recorrido se pueden identificar cuatro etapas bastante irregulares (Ver anexos Nº 4, 10 y 17).

La primera fase va desde inicios de siglo, cuando las compañías bananeras desarrollaron sus operaciones bajo concesiones otorgadas para la construcción de ferrocarriles (1909 con la Tela Railroad Co.^b y, 1911 con la Standard Fruit Co.), hasta 1971, año en el cual comenzaron las discrepancias con el gobierno hondureño.

^a La United Fruit Co. (más tarde United Brands Co.) y la Standard Fruit Co.

^b En la realidad era la United Fruit Co.

A comienzos de los años 50 las empresas extranjeras adoptaron el programa de productores asociados que fue el embrión para la modalidad actual de cultivadores independientes. Más tarde, a inicios de los 60, introdujeron innovaciones tecnológicas en la producción de banano que aumentaron la productividad del suelo. En estas circunstancias, los volúmenes de exportación crecieron a una tasa promedio del 11.38% por año.

En la segunda fase, entre 1972 y 1975, hay un descenso impresionante de las exportaciones, a una velocidad promedio del (-)21.20% anual, producto de las discrepancias en las negociaciones entre el gobierno hondureño y las empresas transnacionales, que en 1974 culminaron en la creación de la Unión de Países Exportadores de Banano⁶. Esto condujo, en 1975, a la derogación del régimen de concesiones para las empresas extranjeras, la aplicación del impuesto a las exportaciones de banano y una mayor independencia en la elaboración de políticas bananeras nacionales.

Además de la turbulencia política, en el mismo año de 1974, las plantaciones fueron afectadas por la devastadora fuerza del Huracán "Fifi" que redujo considerablemente la superficie de cultivo (se perdieron alrededor de unas 7.000 has.).

Posteriormente, entre 1976 y 1980, hubo una impresionante recuperación a tasas promedios del 24.97% anual, que se le atribuyó a la consolidación de los propietarios organizados en cooperativas o en forma independiente.

Finalmente, de 1981 en adelante, hay una leve e irregular tendencia a la baja de las exportaciones a una tasa promedio anual del (-)1.14%, debido principalmente a las inclemencias de los temporales que afectaron a las plantaciones hondureñas, especialmente en 1988 y 1989 y a la diseminación de la Sigatoka Negra que está asolando al Cavendish centroamericano.

c) Costa Rica

Al igual que Honduras, la historia bananera de Costa Rica está íntimamente relacionada con la historia de las empresas transnacionales, que en el lapso de tiempo que cubre este análisis puede dividirse en cuatro etapas claramente definidas (Ver anexos Nº 5, 11 y 17).

La primera etapa, de 1959 a 1967, se caracterizó por incrementos moderados en las exportaciones, por el orden del 8.38% anual, como resultado de la incorporación y adaptación de cambios técnicos realizados por las empresas extranjeras.

⁶ Los países fundadores fueron: Colombia, Costa Rica, Guatemala, Honduras y Panamá.

En la segunda, de 1968 a 1973, la consolidación de estas innovaciones en la producción y comercialización del producto trajo aumentos sustanciales en las exportaciones que crecieron a tasas del 21.93% anual.

En la tercera etapa, de 1973 a 1985, aparecieron dos tipos de problemas en las plantaciones de la costa del Pacífico, específicamente en la zona bananera de Golfito, en manos de la United Brands. El primero fue el alza en los costos del paso por el Canal de Panamá hacia los mercados del Atlántico y, el segundo, los prolongados y, en ocasiones conflictivos, problemas laborales con los sindicatos de trabajadores de las plantaciones.

Estos hechos obligaron a la United Brands a abandonar las 6.700 has. de esta zona en 1984. Por otro lado, en 1985 la Standard Fruit redujo por propia iniciativa 1.100 has. de su superficie bananera en producción. Como consecuencia el ritmo de las exportaciones bajó en un (-)2.51% anual.

Finalmente, de 1985 en adelante, la producción de Costa Rica se redujo a la costa Atlántica. Aquí es donde se sintió la influencia positiva de la expansión de la demanda mundial, de manera que las exportaciones experimentaron un "boom" con una tasa de crecimiento del 11.16% anual.

d) Panamá

Al igual que en los casos anteriores, desde 1959 hasta la actualidad, es posible identificar cuatro etapas en la historia de las exportaciones del banano panameño (Ver anexos Nº 6, 12 y 17).

Una primera que va desde 1959 hasta 1964, caracterizada por oscilaciones con tendencia a la baja a un compás descendente del (-)1.19% anual. En ese entonces, la totalidad de la superficie dedicada al cultivo de banano para la exportación era propiedad de la United Fruit, que desde 1965 hasta 1971, en una segunda etapa, implantó el programa de productores asociados, lo que condujo al sector bananero a exportar con incrementos anuales del 13.42%.

A partir de 1972, aparecieron fricciones con el gobierno panameño, las cuales llegaron a su climax con la conformación de la UPEB en 1974. En este período, las exportaciones se redujeron a una velocidad del (-)11.63% promedio anual.

De 1974 a 1976, se produjo la llamada "guerra del banano" entre el gobierno y la United Brands⁷ por causa del establecimiento del impuesto de exportación de la fruta, decidido por la recién

⁷ Transnacional mayor que absorbió a la United Fruit Co.

creada UPEB. Como resultado, la empresa vendió todas sus explotaciones bananeras al gobierno panameño (42.122 has.), y contrató en arrendamiento 15.700 has. Desde entonces hasta la actualidad, cuarto periodo, las exportaciones de Panamá se han comportado en una forma por demás irregular pero tendiendo a crecer a una tasa del 4.20% anual.

e) Filipinas

La industria de exportación del banano en Filipinas data de finales de los años sesenta. Adquirió presencia por el estímulo del rápido crecimiento del mercado japonés y por la acción de las tres empresas transnacionales: Standard Fruit, United Brands y Del Monte.

Su participación en el mercado mundial ha sido creciente desde su inicio en 1969 hasta la actualidad. No obstante, ha tenido que sortear dos prolongadas sequías, en 1975 y 1983, las que causaron descensos en los volúmenes de exportación. Sin embargo, en las dos ocasiones la industria se ha recuperado y ha podido volver a niveles anteriores (Ver anexos Nº 7, 13 y 17). En todos estos años las exportaciones han crecido a una tasa promedio anual del 7.90%.

1.4. Las importaciones mundiales

La tendencia de los volúmenes de importación de bananos es el indicador más aceptado de la fuerza y solidez del mercado internacional^o. En este sentido, las cifras de las importaciones mundiales (Ver anexos Nº 14 y 18) identifican dos momentos en este mercado.

El primero, 1959-82, en el cual el comercio mundial se consolida con incrementos moderados del 2.68% promedio anual, y el segundo, 1983-90, en el cual el mercado internacional se activa a un ritmo anual del 5.93%. De esto se deduce que los años de la década de los 80 fueron propicios para los países exportadores de banano, entre ellos el Ecuador.

1.4.1. Principales países importadores de banano

Entre todo el conglomerado de países importadores de la fruta, hay algunos que por sus idiosincrasias merecerían un análisis pormenorizado, como son los casos de Francia, Italia, Inglaterra y Japón. Sin embargo, por razones de espacio y de enfoque, el presente documento concentra sus comentarios en las características de los dos mercados más grandes del mundo: Estados Unidos y Alemania.

^o Dicho sea de paso, los datos sobre las importaciones casi nunca coinciden con los relativos a las exportaciones debido a las pérdidas normales de peso entre los puertos de envío y los de destino.

a) Estados Unidos

Los Estados Unidos son el principal mercado bananero del mundo. Las importaciones en todo el período en estudio aumentaron con una velocidad casi constante del 3.40% anual, excepto por interrupciones como en 1959-62 o 1983, años en que la disminución del ritmo se debió más bien a problemas con la oferta de la fruta (Ver anexos Nº 15, y 18).

Esta situación ha obedecido, fundamentalmente, a dos factores: el banano es una fruta muy apreciada por consumidores de todas las edades, lo cual ha permitido que la fruta sea ya componente integral de la canasta familiar; además, en los últimos años ha ganado la fama de ser eficiente en la prevención de úlceras del estómago, lo cual ha favorecido su consumo en forma muy significativa.

Las importaciones provenientes de cualquier lugar geográfico del mundo están libres de derechos e impuestos internos y están exentas de cualquier clase de restricciones cuantitativas.

b) Alemania Federal

En los últimos tres decenios, la República Federal de Alemania ha sido el mayor importador de bananos de Europa, y el segundo en el mundo. Las importaciones de bananos tampoco están sujetas a restricciones cuantitativas, pero están sujetas a un arancel del 20% ad valorem.

Como mercado de primera categoría ha tenido tres períodos en los años de análisis (Ver anexos Nº 16 y 18).

El primero entre 1959-73, con incrementos del 3.58% anual, muy posiblemente como resultado de la penetración en el mercado logrado por los bajos precios ocasionados por los cambios técnicos introducidos en los países productores.

En un segundo, entre 1974-83, el consumo descendió a un ritmo igual que en la etapa anterior, 3.59% anual. Esta conducta se puede atribuir a los incrementos de los precios de la fruta ocasionados por las alzas sucesivas en los precios del petróleo que afectaron al costo del transporte marítimo.

Finalmente, de 1984 en adelante, se experimentaron aumentos sustantivos del 14.65% anual, probablemente debido a la mejora de la calidad de la fruta en todos los países productores de banano y a la agresiva estrategia de mercadeo por parte de los países Centro y Sur americanos frente a las expectativas creadas por la unificación del mercado de la CEE a partir de 1992.

CAPITULO II

LA ECONOMIA DEL BANANO ECUATORIANO

2.1. Introducción

Al referirse al tema de la comercialización de frutas frescas a nivel mundial, obligatoriamente hay que considerar la economía del banano, actividad que ha impuesto características propias en la mayoría de los países exportadores.

Durante las décadas del 50 y 60, se abrió y se consolidó un mercado internacional preponderante de esta fruta que, solamente en 1972, fue desplazado a un segundo plano por las exportaciones mundiales de naranjas, las mismas que, desde entonces, han registrado un crecimiento más rápido en volumen y en valor que las de banano. No obstante, desde la perspectiva de un cultivo tropical proveniente de países no desarrollados, el banano es el quinto en valor de las exportaciones mundiales después del azúcar, el café, el cacao y el caucho (FAO, 1986).

De manera similar, al referirse a la economía internacional del banano, es imperioso analizar el caso del Ecuador que por muchos años, a excepción de pequeñas interrupciones, ha sido el principal exportador del mundo.

El propósito de este capítulo es, por tanto, dar una visión global de la economía del banano ecuatoriano, presentando los principales hitos de su recorrido histórico hasta el primer quinquenio de la década de los 80.

2.2. Fases de la actividad bananera en el Ecuador

A diferencia de los productores centroamericanos, donde tres empresas transnacionales¹ han mantenido el control casi total de la actividad de producción y exportación de la fruta, en el Ecuador se han desarrollado características que han ido evolucionando en un proceso de adaptación interna ante condiciones cambiantes del mercado mundial (C. Larrea, 1988):

"El control nacional del sistema productivo; una influencia comparativamente menor de las transnacionales; la existencia de una empresa exportadora nacional de gran magnitud; una significativa presencia estatal; el predominio de medianas propiedades en la producción; el empleo de una tecnología caracterizada por el empleo más intensivo de mano de obra que en los principales países centroamericanos; un nivel de salarios inferior al de las naciones mencionadas; y un movimiento sindical comparativamente débil en la rama."

Y es justamente esta evolución, la que permite identificar cuatro fases en el desarrollo bananero del país, desde su inserción al mercado internacional en 1948 hasta 1991:

¹ Estas son: United Brands, Castle and Cooke (matriz de Standard Fruit) y Del Monte.

- 1) Primer "boom" bananero (1948-65).
- 2) Crisis y readecuación interna (1965-76).
- 3) Diferenciación y modernización del sector (1976-85).
- 4) Segundo "boom" bananero (1985-91).

En términos generales, la primera fase fue un período de agresiva expansión en la Costa ecuatoriana y de demanda intensiva de mano de obra. Fue la época de las masivas migraciones provenientes de la sierra que coparon la frontera agrícola costeña, para luego dar nacimiento a ciudades intermedias que adquirieron tasas de crecimiento vertiginosas. Hubo en este período una estrecha vinculación con formas no capitalistas de producción que predominaban en el sector agropecuario.

La segunda, en cambio, fue una fase de crisis debido al Mal de Panamá que asoló las bananeras y que, a la postre, obligó a los productores a cambiar la variedad de la planta de Gross Michell a Cavendish. Esto ocasionó el abandono de la actividad en grandes extensiones del litoral meridional y del norte y el traslado paulatino del área de producción hacia las Provincias de El Oro y parte de la del Guayas y de Los Ríos.

La tercera fase, se caracterizó por el impulso de las innovaciones que introdujo la Standard Fruit en todas las etapas del proceso productivo, incluyendo nuevas formas de gestión con los productores nacionales, que redundaron en el aumento de la productividad y en la mejora de la calidad de la fruta. A esto se sumó la reapertura de mercados estables.

En la cuarta fase, todo ese impulso se tradujo en incrementos en los volúmenes de producción y de exportación, de tal manera que para el segundo quinquenio de los 80, el país fue testigo de un impresionante resurgir de su potencial productivo bananero.

En lo que sigue del capítulo, se analiza el desarrollo de estas cuatro fases centrandó la atención en dos aspectos que aglutinan los acontecimientos más importantes en cada uno de ellos: las condiciones internas que han afectado la producción y las relaciones externas con las que se ha tenido que enfrentar la comercialización.

2.3. Primer "boom" bananero (1948-65)

Las cifras que presenta el Programa Nacional del Banano (PNB) en lo que respecta a volumen de exportaciones (TM), superficie en producción (Has.) y productividad (TM/Ha.) durante el período 1958-65, se pueden observar en el cuadro Nº 1.

De estas cifras se constata que en el período se dan tres hechos bien marcados: por un lado, el volumen de las exportaciones oscilan pero tiende a aumentar (Ver anexos Nº 2 y 17); por otro, la superficie es creciente y finalmente, la productividad

disminuye. Al conjugar estas tres tendencias se obtiene el esquema productivo que rigió durante esta primera fase.

Cuadro Nº 1

Exportaciones, Superficie y Productividad
de Banano

Años	T.M.	Has.	TM/Ha
1958	927880	34141	27.18
1959	1132311	53188	21.29
1960	1177602	79353	14.84
1961	1075577	101879	10.56
1962	1128366	91456	12.34
1963	1349104	98000	13.77
1964	1382658	128291	10.78
1965	1199656	144088	8.33

Fuente: Programa Nacional del Banano

Elaboración: Propia

2.3.1. Las condiciones internas

En 1948, el Ecuador definitivamente se insertó en el mercado mundial como un participante importante en la oferta de la fruta. Esto, al interior del país, produjo fiebre de plantaciones en todo el litoral que respaldó el vertiginoso crecimiento de las exportaciones.

La región interandina, que a la época tenía predominio demográfico especialmente en el sector rural, aún vivía los días de la hacienda tradicional con precarias condiciones de empleo. Por tanto, fue apenas natural que ante el llamado de mejores salarios relativos en la actividad bananera, se produjera el primer oleaje de inmigración hacia la Costa en esta segunda mitad de siglo.

Una vertiente logró establecerse como trabajadores de las plantaciones que ya existían en las provincias del Guayas, Los Ríos y El Oro, o como estibadores para el embarque de la fruta. Otra, más fecunda, utilizó la carretera de segundo orden Quito-Chiriboga-Santo Domingo para penetrar como colonos a extensas zonas de clima tropical, eminentemente agrícolas e inexploradas. Y, una tercera, aprovechó las carreteras de primer orden Quito-Aloag-Santo Domingo, Santo Domingo-Esmeraldas, Santo Domingo-Chone-Portoviejo y Santo Domingo-Quevedo-Guayaquil para completar el desbroce de una frontera agrícola que se copó de bananeras inmediatamente.

De este modo, la fiebre de la fruta se expandió por todas las provincias de la costa ecuatoriana, excepto Manabí, donde sus

características hidrográficas particulares no favorecen el cultivo del banano.

La oleada de inmigración cumplió otro papel en beneficio del complejo exportador en expansión. La oferta excesiva de mano de obra en el mercado de trabajo de la Costa reguló los salarios manteniéndolos en niveles cercanos al de subsistencia, lo que a su vez se tradujo en bajos costos de producción frente a los competidores centroamericanos (C. Larrea, 1985).

En este contexto, de nuevo la región interandina intervino activamente proveyendo los alimentos de la canasta de bienes salarios a precios que conservaron reducido el costo de la reproducción de la fuerza de trabajo en el complejo exportador. Esto llevó a los terratenientes serranos a ampliar la producción agrícola incorporando tierras que hasta entonces habían permanecido ociosas.

Fue la época en que se produjo la conformación y consolidación de las llamadas ciudades intermedias como Machala, Quevedo y Santo Domingo de los Colorados. En esta última, la tasa anual de crecimiento de la población rural y urbana entre el período censal 1950-62 fue del 13.7%, cifra sin precedentes en los anales demográficos del país (L. Maiguashca, 1987).

Indudablemente que el país entero se involucró en la bonanza exportadora sin planificación ni medida. En consecuencia, los límites a este explosivo crecimiento no tardaron en hacerse presente en la forma de deterioro de la productividad y de la calidad de la fruta y, precisamente, en el momento menos oportuno.

Se sabe que una de las razones por las que el Ecuador llegó a tener una influencia decisiva en el mercado internacional del banano fue la destrucción de las plantaciones centroamericanas por el Mal de Panamá durante los años 50; sin embargo, en los inicios de los 60, las empresas transnacionales dueñas de esas plantaciones lograron desarrollar e introducir paulatinamente notables avances técnicos.

Se promovieron innovaciones como las siguientes: sustitución de las variedades Gross Michell por las variedades Cavendish (resistentes al Mal de Panamá), empaque de los bananos en caja, uso de fundas de polietileno para la protección de la fruta, transporte de la fruta en cables aéreos, aspersión aérea de bajo volumen y construcción de canales de drenaje. Según F. Ellis, la productividad de las plantaciones centroamericanas se triplicó, de 15 a 45 TM/Ha. en el lapso 1960-70 (FAO, 1986).

Mientras tanto en el Ecuador se transitaba ciegamente hacia una producción de sobre oferta dirigida apenas por las condiciones naturales de la región. Para colmo de males, a medida que las

plantaciones de América Central convalecían, en las ecuatorianas donde predominaba la variedad Gross Michell, se comenzó a sentir los embates del Mal de Panamá.

En estas condiciones, los resultados no se dejaron esperar. A más del descenso en la productividad, la calidad del producto desmejoró notablemente al punto de convertir al país en exportador de fruta de segunda categoría.

2.3.2. Las relaciones externas

En organismos como la Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB), se ha generalizado la tendencia de identificar la actividad bananera como "industria bananera", esencialmente por dos razones de fundamental importancia para la comprensión de la problemática.

En primer lugar, porque la actividad bananera está orientada casi exclusivamente a la exportación. La producción no se realiza para el consumo local ni para la comercialización en el ámbito nacional, sino para la venta del banano en el exterior. Si esa venta no se efectúa, la producción pierde su razón de ser. Y, en segundo lugar, porque en todas las fases de esta actividad (producción, transporte y mercadeo internacional) se ha tenido que incorporar un alto grado de tecnificación para cumplir con el objetivo de llegar a los mercados mundiales (A. Chibbaro, 1986).

Estas características casi industriales de la actividad bananera y la perecibilidad de la fruta, han determinado un altísimo grado de integración vertical en este sector. Esto significa que las fases de producción, transporte y comercialización están tan estrechamente vinculadas unas a otras, que cualquier alteración de uno de los factores indefectiblemente incide en los demás.

Por estas razones, desde un inicio, las empresas que se dedicaron a la comercialización, procedieron a integrarse en todas las etapas.

a) Las empresas exportadoras

Históricamente, la producción comercial de banano en gran escala en América Latina fue iniciada en 1898 por la United Fruit Co., que estableció el modelo de integración vertical y monopolio comercial. En la primera mitad de este siglo ingresó una segunda transnacional norteamericana: la Standard Fruit Co. y, en los años 60, se agregó a ellas una tercera, la Del Monte Corporation.

Estas empresas transnacionales, en la actualidad las más grandes y las que se disputan el predominio en los mercados mundiales, han sido adquiridas por otras mayores. Así, United Fruit Co. forma parte de United Brands Co.; Standard Fruit Co. es propiedad del Consorcio Castle and Cook; y Del Monte forma parte, desde

fines de los 70, del grupo J. Reynolds.

Ahora bien, el esquema de integración vertical practicada por las transnacionales se impuso en los países centroamericanos de Costa Rica, Honduras, Guatemala, Nicaragua y Panamá, no así en Colombia y Ecuador, donde la totalidad de la tierra y la producción han sido y son de propiedad exclusiva de los productores nacionales. De todos modos, en el país hubieron intentos aislados de seguir el modelo de integración vertical².

En el periodo en discusión, las empresas extranjeras han jugado un papel decisivo en la comercialización de la fruta, tal como se observa en el cuadro Nº 2. En él se ve que la participación de la Standard Fruit, a diferencia de la correspondiente a la United Fruit, ha sido estable y luego creciente, siendo particularidad de esta empresa la de no intervenir en la producción y concentrarse solamente en la compra de la fruta a productores independientes.

Cuadro Nº 2

Exportaciones de Banano por Empresas (%)
(años seleccionados)

Empresa	1959	1961	1963	1965
Standard Fruit	12.0	12.1	13.4	26.4
Exp. Ban. Nohoa	9.1	10.8	16.8	20.1
United Fruit	21.2	21.6	14.8	
UBESA	8.7	7.7	13.3	16.4
EFE	11.6	10.9	11.8	10.1
Bananas S. A.			4.0	5.7
Agr. S. Vicente	4.5	6.0	4.7	4.4
Frutera Sudamer.	7.5	7.2	4.7	3.9
Fruit Trading	5.5	6.0	4.0	
Ban. Interamer.	5.2			
Otras	14.7	17.8	12.5	12.9

Fuente: C. Larrea y otros, 1986

Elaboración: C. Larrea y otros, 1986

² En 1933, la United Fruit compró la hacienda de Tenquel y otras tierras hasta llegar a 77.700 Has., cuya producción total, más la comprada a productores independientes, constituyeron la capacidad exportable de esa compañía hasta fines de los años 50. En 1962, los predios fueron invadidos por los campesinos a los cuales tuvieron que entregarles en posesión. En 1965, la empresa suspendió operaciones empleando posteriormente al país como proveedor eventual de reservas.

La Fruit Trading Corporation se estableció en la Provincia de Esmeraldas al finalizar la década de los 40; operaba con su propia producción y la compra a otros productores. Pero ante las presiones competitivas de la United Fruit y la Standard Fruit, así como la incidencia de las plagas, comenzó su declive en 1955 hasta desaparecer en 1965.

EFE y UBESA, representaban a un grupo de empresas alemanas que destinaban sus compras a mercados europeos. Su forma de actuar fue similar a la de la Standard Fruit.

Los datos del cuadro Nº 2 denotan que lo sobresaliente del período fue el surgimiento y consolidación de la Exportadora Bananera Noboa (EBN), empresa nacional que comenzó su actividad en 1956 y ya para 1965 prácticamente disputaba el lugar hegemónico en la comercialización de la fruta.

Arnaldo Chibbaro (1986), al referirse a la EBN, sostiene que su mera existencia ya es un avance frente a la dependencia externa. Representa una base para el desarrollo de esquemas coordinados de estabilización de mercados que respondan a los intereses del país y no los de las transnacionales, ya que es una comercializadora que no está concebida para desplazarse de un país a otro, sino para exportar la fruta de una sola nación.

La EBN, desde su comienzo, operó con los mismos mecanismos de las empresas extranjeras. Se abasteció de la producción de sus plantaciones así como de la compra a otras unidades productivas. Fue la única en el país que reprodujo el modelo de la integración vertical durante esos años.

Las exportadoras restantes solamente tuvieron una presencia secundaria y temporal, ya que más tarde fueron desplazadas por otras organizaciones.

b) Participación en las exportaciones mundiales

El indicador que caracteriza el período como el primer "boom" bananero, cuando el país ya había adquirido la categoría del mayor exportador de la fruta, es la participación relativa del volumen de las exportaciones ecuatorianas en el mercado mundial. Se llegó a un nivel del 32%, paradójicamente en los años 63 y 64, cuando en el Ecuador ya se presentaron signos preocupantes de resquebrajamiento en las condiciones productivas (Ver anexos Nº 8 y 17).

El hecho es que durante esos años, las plantaciones de las empresas extranjeras en Centroamérica tocaron fondo por la circunstancia de que el cambio a Cavendish significó un lapso crítico de espera. Como consecuencia, la demanda mundial dirigió sus ojos hacia el producto ecuatoriano.

c) Precios internacionales y márgenes de comercialización

Para disponer de un punto de referencia, los promedios anuales de los precios FOB (free on rail) en los puertos de entrada de los dos mercados más importantes, Nueva York y Hamburgo, se relacionan con los promedios anuales de los precios FOB de una tonelada métrica, en dólares, del producto ecuatoriano. Veamos

las cifras en el cuadro Nº 3:

Cuadro Nº 3

Precios FOB en los Puertos de Entrada
Nueva York y Hamburgo (\$/TM)

Años	Precio FOB	Precio FOB N.Y.	Precio FOB HAMBURGO	Márgen Co. (%) N.Y.	Márgen Co. (%) HAMBURGO
1959	79.12	140	179	83.04	75.46
1960	75.49	147	174	89.42	77.50
1961	75.20	179	143	64.80	90.12
1962	78.43	177	141	69.57	79.77
1967	63.15	149	149	166.02	135.93
1964	67.70	170	135	166.66	111.92
1965	79.94	159	144	98.69	80.13

Fuente: F.A.O. y Anuario FAO de Producción,
varios números

Elaboración: Propia

A primera vista, sobresale el hecho que exceptuando dos años, los precios son más altos en los Estados Unidos que en Europa. Se explica este fenómeno por la circunstancia que en esa época el mercado norteamericano estaba considerado como de primera clase, lo cual se reflejaba en la calidad de la fruta y en el precio.

El segundo punto que llama la atención son los altos márgenes de comercialización que, en promedio fueron 108% para New York y 93% para Hamburgo. Estas cifras indican que por altos que sean los costos de transporte, un porcentaje importante lo reciben las empresas comercializadoras por concepto de utilidades. Esta es seguramente la razón por la que la actividad exportadora del banano es muy codiciada internacionalmente.

2.4. Crisis y readecuación interna (1965-76)

Al igual que en el caso de la primera fase, empezemos examinando las cifras del PNB para el periodo que entramos a considerar y que se exponen en el cuadro Nº 4.

La lectura de las cifras nos dice que el volumen de exportaciones se ha estancado (Ver anexos Nº 2 y 17), que la superficie, en cambio, ha disminuido en forma definida, mientras que los índices de productividad exportable permanecen bajos hasta el año de 1967, a partir del cual experimentan una recuperación sustancial.

Los hechos que protagonizaron este panorama son los que se comentan a continuación.

Cuadro Nº 4

Exportaciones, Superficie y Productividad
de Banano

Años	T.M.	Has.	TM/Ha
1966	1264601	163772	7.72
1967	1262751	160228	7.88
1968	1251262	156876	7.98
1969	1189625	147629	8.06
1970	1364000	124245	10.98
1971	1350441	114586	11.79
1972	1377353	100994	13.64
1973	1369873	92506	14.81
1974	1358024	90501	15.01
1975	1362352	87403	15.59
1976	1200941	85904	13.98

Fuente: Programa Nacional del Banano
Elaboración: Propia

2.4.1. Las condiciones internas

El panorama del segundo quinquenio de los 60 fue desolador, no solamente para la actividad bananera, sino para toda la costa ecuatoriana que había llegado a límites máximos del monocultivo, desafortunadamente en un proceso de franco deterioro por la incidencia del Mal de Panamá.

Completando el patético cuadro, simultáneamente, las plantaciones centroamericanas habían culminado ya el cambio a la variedad Cavendish y la implantación de mejoras tecnológicas en las fases productiva, de empaque y de transporte. Estas circunstancias les dieron la capacidad de reintegrarse nuevamente al mercado mundial con una fruta de óptimas condiciones. Son en esos años que Honduras, Costa Rica y Panamá asisten a sus correspondientes "booms" bananeros (Ver anexos Nº 4, 5, 6, 10, 11 y 12).

Y no solamente Centroamérica. Colombia continuó con su región tradicional de Santa Marta, pero tuvo la visión de descentralizar la producción hacia la región de Urabá, en el periodo de 1960-62, con la novedad de que las plantaciones fueron instaladas con las mejores técnicas disponibles en la época. Los primeros resultados se dieron en 1965, cuando sus volúmenes de exportación tuvieron una primera fase de expansión. Pero lo más importante fue que el país se dio a conocer en el concierto mundial como exportador de banano, acontecimiento fundamental para su futuro desarrollo (Ver anexos Nº 3 y 9).

Volviendo a nuestra realidad, ese quinquenio fue testigo de sinsabores para los productores, en especial para los localizados

en el centro y en el norte del litoral. Simple y llanamente porque veían malograrse su producción a las veras de los caminos, ya que las compañías exportadoras ejercieron su derecho de exigir la máxima calidad de la fruta y dejaron de comprar el producto, práctica que se ha venido repitiendo cada vez que la demanda del mundo se viene abajo.

La Sierra también contribuyó con su parte. Una vez decretada la Reforma Agraria en 1964, la hacienda precapitalista serrana se disolvió para dar paso a la empresa agrícola alrededor de la producción agropecuaria, cuyas características fueron la de incorporar procesos mecanizados en desmedro del empleo del recurso humano, e introduciendo además relaciones salariales con sus trabajadores. Estos cambios produjeron dos efectos sustantivos en la articulación de la Sierra con la costa.

El primero se tradujo en la reducción de la oferta de productos agrícolas que requería una sociedad embarcada en una dinámica urbanística acentuada, lo que repercutió en incrementos de los precios de los alimentos. Consecuentemente, se encareció la canasta familiar de los trabajadores bananeros creando presiones al alza de salarios. El segundo tuvo que ver con la liberación de un contingente de campesinos que en busca de mejores perspectivas, se sumó a la emigración hacia la costa del período anterior, pero esta vez con distinta suerte.

La crítica situación que atravezaban los productores de banano en general, les obligó a tomar soluciones drásticas a lo largo de todo el litoral ecuatoriano. En el triángulo Quinindé-Santo Domingo-Quevedo desapareció todo rastro de plantación de banano, para dar cabida a las actuales plantaciones de palma africana, pastizales dedicados al ganado bovino de carne y de leche, grandes fincas de abacá, caucho de la variedad "Hevea" y extensas zonas de soya. Fue aquí donde parte de los nuevos inmigrantes pudieron insertarse a la economía del país en forma de obreros agrícolas, que a la postre dio como resultado la conformación de mercados de trabajo en los distintos recantos de la región.

Al sur, en las provincias de El Oro, parte del Guayas y Los Ríos, los propietarios de las bananeras decidieron seguir el ejemplo centroamericano de cambiar la variedad de planta de Gros Michel a Cavendish. Esto significó grandes inversiones de capital, no solamente para la siembra de la semilla sino para la construcción de la infraestructura necesaria para empaquetar la fruta en cajas de cartón y para mejorar las condiciones de transporte al puerto de embarque, ya que el fruto de esta variedad así lo requiere por su delicadeza.

El Cavendish fue desarrollado genéticamente con resistencia al Mal de Panamá y con una altura máxima capaz de hacer frente a los embates de los ciclones muy comunes en el Caribe; sin embargo, la mejor cualidad técnica es el alto rendimiento por hectárea,

duplicando fácilmente a la del Gross Michell.

En este contexto, la superficie cultivada de banano no solamente se redujo por el traslado a otros productos agrícolas, sino también por el inherente menor uso de la tierra. En consecuencia, la productividad exportable mejoró.

En resumen, después de los sinsabores que trajo la crisis no solamente para el sector bananero sino para toda la costa y el país, el saldo al final del período fue positivo. Se diversificó la producción con excelentes sustitutos, se concentró el área bananera en las tierras más aptas con la dirección de un elemento humano de larga trayectoria en el sector y, lo que es más, se consiguió encadenamientos productivos hacia atrás y hacia adelante.

Entre los primeros, el efecto más sobresaliente se derivó de la introducción de las cajas de cartón. La empresa que se estableció en esta línea de acción fue la Industria Cartonera Ecuatoriana perteneciente al grupo económico Noboa. Entre los segundos está la conformación de la Flota Bananera Ecuatoriana en 1966 como empresa mixta con un substancial aporte estatal. Esta flota se fortaleció sobre todo después de 1972, año de inicio del "boom" petrolero.

2.4.2. Las relaciones externas

En este segundo período, las exportaciones ecuatorianas comenzaron a ser desplazadas de los mercados tradicionales (Estados Unidos y Europa Occidental), pero en total lograron mantenerse estacionarias a través de la apertura de nuevos mercados.

A pesar del esfuerzo se obtuvieron resultados efímeros. El caso del Japón fue el más indicativo. Durante los años 60, el mercado japonés demostró ser uno de los más dinámicos del mundo, especialmente para el Ecuador que se erigió como su principal abastecedor. En 1972, el país logró exportar alrededor de 470 mil TM; sin embargo, al año siguiente este mercado se había desplomado a 123 mil TM (FAO, 1986).

Hubieron dos razones para esa caída: la primera fue la competencia que presentó las Filipinas² con sus menores costos de transporte, y la segunda fue la diversificación de las preferencias en los consumidores por la agresiva política japonesa de producir frutas frescas como cítricos, piñas y el mismo banano.

² La industria de exportación del banano en Filipinas fue creada a finales de los años 60, bajo el estímulo que suponía el rápido crecimiento del mercado japonés con la dirección de las tres empresas transnacionales ya conocidas: Standard Fruit, United Fruit y Del Monte.

Otros dos mercados en que el país incursionó fue el de los países socialistas y el del Cercano Oriente. Lamentablemente por problema de escasez de divisas en el primer caso, y problemas políticos en el segundo, no han podido ampliarse como se hubiera deseado.

Con estos desarrollos el Ecuador adquirió una nueva posición a nivel mundial, en donde se le asignó una doble función: como productor de fruta en un mercado de segunda calidad y como proveedor secundario de reservas de las transnacionales (C. Larrea, 1989).

El primer papel se justifica fácilmente por todo lo expuesto en la discusión de este periodo pero el segundo trae consigo una novedad digna de mencionarse.

El invierno del hemisferio norte es la época de mayor demanda por la fruta en los mercados de primera calidad (los mercados tradicionales) pero coincide con la estación de mínima producción de los enclaves centroamericanos, mientras que en el Ecuador, por tener un ciclo climático inverso, es el periodo de mayor cosecha. Por consiguiente, en estos meses, las transnacionales aumentan sus compras en el Ecuador, mientras que en el resto del año mantienen un volumen menor.

a) La Exportadora Bananera Noboa

Se mencionó anteriormente que en el periodo de auge la EBN surgió como la alternativa nacional en el ámbito de la comercialización del banano, y ya para 1965, competía hombro a hombro con las transnacionales norteamericanas.

Durante la primera mitad de la crisis mantuvo una participación respetable con un porcentaje de alrededor del 21%, pero en la segunda mitad creció en forma impresionante hasta controlar el 46.6% de las exportaciones del país en 1977, el máximo en su historia, situación que se puede apreciar en el cuadro Nº 5.

A nivel mundial, la EBN tuvo una participación del 5.0%, 8.5% y 10.8% en la comercialización del banano, en los años de 1970, 73 y 75 respectivamente. Los dos primeros años ocupó el tercer puesto, después de la United Brands y la Standard Fruit; en el tercer año fue cuarta, después de las dos mencionadas y la Del Monte (A. Chibbaro, 1986).

Una de las razones que explica este ascenso, especialmente en tiempos críticos, es la estrategia impuesta por la empresa en la diversificación de los mercados y en su manejo.

Cuadro Nº 5

Exportaciones de Banano por Empresas (%)
(años seleccionados)

Empresa	1966	1968	1970	1972	1974	1976
Exp. Ban. Noboa	19.6	21.7	23.0	35.1	38.9	44.6
Standard Fruit	27.5	25.5	18.3	15.4	27.0	20.5
UBESA	16.3	15.2	16.4	15.0	11.9	13.3
United Brands					7.0	10.0
Const. Regional				2.0	5.7	6.4
Hacd. S. Franc.				8.9	2.7	
National Fruit			5.5	7.0		
Export. Quirola			4.9	2.7		
Cons. El Oro			7.6			
Cons. Prod. Ban.		6.4	3.8			
EFE	13.6	10.3				
Banana Export	3.2	2.5				
Frutera Sudamer.	1.7	2.4				
Bananas S.A.	4.6					
Otras	13.5	16.0	20.5	13.9	6.7	5.2

Fuente: C. Larrea y otros, 1986

Elaboración: C. Larrea y otros, 1986

En el período anterior la empresa había conquistado ya los mercados de Europa Occidental y Estados Unidos. Con la crisis, la empresa se movilizó hacia los países del bloque socialista, al Medio Oriente, Nueva Zelanda y Japón. De este modo, si uno de los mercados principiaba a fallar, inmediatamente lo compensaba con los demás, adquiriendo flexibilidad para responder a cualquier eventualidad en el corto plazo.

Otra de las razones que explica el ascenso de la EBN es la política seguida en los mercados de primera calidad. En cada uno de ellos, a los compradores de menor capacidad económica la empresa dirigió sus ventas con precios disminuidos.

Finalmente, hay una tercera razón. En 1966 se constituyó como empresa mixta la Flota Bananera Ecuatoriana que posteriormente se arrendó a la EBN, y en 1974 obtuvo del Estado el derecho de comprar el combustible para sus naves a precios internos muy por debajo de los internacionales. Como es lógico pensar, esta ventaja en el costo del transporte avalizó los precios bajos con que pudo ofrecer el producto en los mercados antiguos y nuevos.

b) Las empresas transnacionales

En el cuadro Nº 5, llama la atención la ausencia de la United Fruit. Como ya se dijo, ésta suspendió operaciones en 1965; no obstante, continúa comprando reservas a través de segundas

personas.

Además se constata la pérdida de posición y la terminación de actividades del grupo alemán. EFE desaparece en 1970, muy probablemente por las presiones políticas ejercidas por las dos grandes, en competencia por el mercado de Europa Occidental. Por otro lado, UBESA no ha logrado mantenerse en una situación estable, lo que habla de lo complejo de las estrategias de la actividad de comercialización.

La Standard Fruit también perdió puntos en la participación en las exportaciones ecuatorianas, dejando su posición protagónica a favor de la EBN. Por último, existe la novedad de que en 1974, aparece por primera vez en el Ecuador la United Brands, completando la presencia de las dos grandes mundiales, aunque con una participación muy modesta.

c) Las empresas menores

Del cuadro en consideración, se detecta que las empresas menores no han podido con la competencia de las transnacionales y de la EBN. Se conoce de un sinnúmero de intentos por parte de empresas productoras de entrar en la actividad exportadora que han sido totalmente infructuosos.

La causa es bastante clara. Si bien en el periodo de auge no hubo una significativa concentración de esta actividad en ninguna de las empresas, en este, la situación se polarizó en dos grupos: en las transnacionales y en la EBN. En estas condiciones, cualquier iniciativa para convertirse en exportador se encontró con barreras infranqueables.

d) Participación en las exportaciones mundiales

Conviene referirse a los anexos Nº 8 y 17. En ellos se observa que en la primera mitad de la crisis el descenso es agudo y persistente (24.46% en 1966, 21.01% en 1969). Se va perdiendo terreno a medida que las plantaciones en el centro y norte de la costa buscan nuevas alternativas de producción, y en el sur se van reestructurando las bananeras con la nueva variedad.

En la segunda mitad, la crisis amaina, inclusive hay un asomo de recuperación en el año de 1970 (23.50%) y, a partir del siguiente (20.67%), un ascenso casi imperceptible para finalmente desplomarse en el 76 (19.10%). Estos movimientos corresponden al tiempo en que ya se exportaba el Cavendish y comenzaba la recuperación que, como se puede ver, fue un proceso sumamente difícil.

No obstante, aún quedaba un largo camino por recorrer.

e) Precios internacionales y márgenes de comercialización

Los precios FOB, en dólares por tonelada métrica, continuaron el ascenso del primer período hasta fines de la década, para luego volver a niveles de hace 10 años (Ver cuadro Nº 6).

Cuadro Nº 6

Precios FOR en los Puertos de Entrada Nueva York y Hamburgo (\$/TM)

Años	Precio	Precio	Precio	Márgen	Márgen
	FOB	FOR N.Y.	FOR HAMBG	Co.(%) N.Y.	Co.(%) HAMBG
1966	83.30	154	132	64.87	58.46
1967	82.87	157	135	71.86	62.90
1968	75.01	153	127	103.96	69.30
1969	84.99	160	128	88.46	59.76
1970	61.07	168	151	175.10	147.26
1971	74.91	140	155	86.90	106.93
1972	79.14	162	153	104.70	93.32
1973	79.87	164	192	105.32	127.86
1974	83.60	184	234	120.10	179.91
1975	101.77	247	297	142.69	191.82
1976	114.35	260	273	127.37	138.74

Fuente: P.N.B. y Anuario FAO de Producción,
varios números

Elaboración: Frepia

La singularidad del fenómeno responde a que en los años 60 la productividad por hectárea en los enclaves centroamericanos aumentó en 3 veces, debido a las innovaciones tecnológicas introducidas en el proceso productivo, lo que en definitiva se tradujo en una disminución de los costos de producción y por esa vía, en reducción de los precios en el mercado.

El comportamiento de los precios FOR en Nueva York y Hamburgo siguió igual que al del período anterior, es decir, los precios norteamericanos son más altos que los europeos. Pero en 1973 los niveles se invierten. Una posible explicación es que en ese año, los expendedores mayoristas europeos se hayan visto en la necesidad de exigir mejor calidad del producto como respuesta a las exigencias de los consumidores.

De igual manera, los márgenes de comercialización se mantuvieron como en el período anterior hasta 1973, año en el cual suben en forma muy preocupante porque en definitiva estas alzas no llegan al productor. Para Estados Unidos y Europa los márgenes promedios fueron 112% en números redondos.

2.5. Diferenciación y modernización del sector (1976-85)

La visión global del tercer período se sintetiza con los datos del PNB, en el cuadro Nº 7.

Cuadro Nº 7

Exportaciones, Superficie y Productividad de Banano

Años	T.M.	Has.	TM/Ha
1977	1760516	66394	18.99
1978	1362822	59758	22.81
1979	1386945	61168	22.65
1980	1318225	63235	20.85
1981	1246827	61466	20.28
1982	1254374	60012	20.90
1983	800147	58317	13.72
1984	971780	52973	18.34
1985	1207864	51796	23.32

Fuente: Programa Nacional del Banano

Elaboración: propia

Entre los años de 1976-82, las exportaciones conforman un ciclo pequeño de recuperación, pero en 1983 descienden a niveles propios de la década de los 50, cuando recién se iniciaba esta actividad exportadora, para posteriormente recuperarse a niveles de principio de los 80 (Ver anexos Nº 2 y 17).

La superficie siguió en la ruta descendente del período anterior hasta llegar a un mínimo absoluto en 1985. La productividad exportable sobrepasa la barrera de 20 TM/Ha y se mantiene constante, excepto en el 83, por los devastadores efectos de las inundaciones traídas por el fenómeno de la corriente del Niño.

2.5.1. Las condiciones internas

De 1976 a 1985 el sector bananero del Ecuador sufrió una serie de cambios profundos, cuyos comienzos se dieron desde finales de la década de los 60.

En efecto si tomamos como referencia a 1966, año en el cual el país dispuso del máximo hectareaje en producción de banano (163.772 Has.), y comparamos con la superficie en 1985 (51.796 Has.), se observa una reducción a una tercera parte de ese máximo. Por otra parte, en la década de 1966-76, cuando la superficie disminuyó en forma paulatina y regular, se sabe que esto se debió al también paulatino cambio de la variedad de la planta en el sur y al traslado a otras actividades productivas, en el norte. Sin embargo, de 1977 en adelante las causas detrás

de la disminución sistemática de la superficie son de naturaleza muy distinta.

Lo más probable es que esta disminución se debió a la introducción hecha por la Standard Fruit, en su estrategia para captar fruta de primera calidad, de una modalidad de contrato a productores asociados ya utilizada en los países de Centro América. Según estos nuevos contratos que tuvieron una duración de 5 años renovables, las partes se obligaban a los siguientes compromisos. Por parte de la transnacional, ésta se comprometía a otorgar el crédito necesario para que el productor efectuara inversiones de capital en la unidad productiva (que en la práctica se redujeron a tres: riego por aspersión, instalación de cablevías y construcción de sistemas de drenaje), a comprar la producción total de dicha unidad y a proporcionar asistencia técnica y gerencial en forma permanente.

El productor en cambio, se comprometía a dar la exclusividad de la producción a la transnacional, a permitir el libre acceso de los técnicos de la compañía a las instalaciones para realizar el control técnico y gerencial de la propiedad y a responsabilizarse por el manejo laboral (C. Larrea y otros, 1986).

Aparte de los términos contractuales, la Standard Fruit premiaba a sus asociados con un sobreprecio para mejores calidades del banano.

Hay que aclarar que este programa no abarcó a la gran mayoría de unidades productivas, sino a un selecto grupo de ellas que reunían cualidades óptimas de localización, fertilidad del suelo y extensión.

Este ejemplo fue seguido por las otras empresas exportadoras, generalizándose su aplicación. Lo que trajo cuatro consecuencias principales.

Por un lado, dio paso a que el país produjera y exportara banano de primera calidad, permitiendo que el producto nacional entrara a competir en los mercados tradicionales. La proporción de exportaciones ecuatorianas a Estados Unidos pasó del 29% en 1973 al 35% en 1977, al 46% en 1981, al 52% en 1982 y alrededor del 61% en 1984 (FAO, 1986).

Por otro lado, se hizo evidente la necesidad de introducir nuevas técnicas en la fase de producción de la fruta, con el objeto de mejorar el rendimiento de la tierra y la calidad del banano. Fue así como las fincas bananeras que no estaban dentro del programa de la Standard Fruit y que tenían la capacidad para hacerlo, se esforzaron en realizar las inversiones del caso. La FAO registra que para 1982 el porcentaje de superficie tecnificada era del 25.93%, de superficie semitecnificada el 16.67%, y de superficie no tecnificada el 57.41%.

El tercer efecto vino por el lado de incrementos en la productividad exportable que lo llevaron a niveles nunca antes alcanzados. En el periodo en consideración se sobrepasó las 20 TM/Ha. No obstante, comparando este rendimiento con el de las plantaciones centroamericanas vemos que seguimos muy por debajo, por cuanto ellas llegaban a promedios de 40 a 50 TM/Ha.

Por último, el cuarto efecto fue una disminución selectiva de la superficie. Si bien la Standard Fruit y el resto de las exportadoras se abastecían de reservas de los productores asociados, aún tenían necesidad de completar su volumen con fruta de los productores independientes, con quienes continuaron operando bajo el sistema tradicional de cupos. Estas compras por fuerza se volvieron selectivas y, en consecuencia, las fincas que no estaban a la altura de las exigencias tuvieron que retirarse de la actividad.

De todo lo anterior se puede concluir que el sector bananero atravesaba en estos años una etapa con signos positivos para el futuro. Desafortunadamente, las desastrosas inundaciones de 1983 que, según algunas estimaciones eliminaron un total de 25 mil hectáreas, destruyeron definitivamente unas 10 mil de ellas.

Finalmente, es necesario anotar que la competitividad del producto ecuatoriano resultó favorecido por la acelerada devaluación del sucre entre 1982 y comienzos de 1985, aunque sus efectos quizás hayan sido contrarrestados en parte por el aumento de los costos de transporte marítimo. La cotización oficial del dólar de 25 sucres a comienzos de 1982, aumentó hasta casi 44 sucres en 1983, y rebasó los 100 sucres a principios de 1985.

2.5.2. Las relaciones externas

Si bien en el periodo anterior se catalogó al Ecuador como un abastecedor de fruta de segunda categoría, para el periodo en consideración, paso a ser un proveedor estable de banano de primera (C. Larrea y otros, 1986). Esta transformación parece haber sido el resultado de varios factores.

La introducción de la nueva modalidad de contratos para los programas con productores asociados hecha por las empresas transnacionales en el país, fue la respuesta a dos acontecimientos acaecidos en los enclaves de Centro América y de las Filipinas.

Uno de los más graves fue el apareamiento y propagación de la Sigatoka Negra. Detectada por primera vez en Honduras, por el año de 1969, esta nueva plaga es controlable pero los costos para combatirla son excesivamente elevados. Estos a su vez, han aumentado los costos de producción y, por ende, el precio del producto. En las Filipinas, en cambio, aparecieron nuevas variedades del "Mal de Panamá" que atacan al Cavendish con los

mismos efectos destructores.

El segundo, no menos grave, fue la crisis general que afectó a la región antes y después del triunfo sandinista en Nicaragua, secundado por la creciente insurgencia guerrillera en El Salvador y por la violencia generalizada en Guatemala. Estas circunstancias crearon una atmósfera por demás adversa para el normal funcionamiento de las empresas transnacionales.

A esto se añadió el enfrentamiento que tuvieron las transnacionales con los sindicatos de trabajadores de América Central sobre los salarios y que, debido a su poder de negociación, en la mayoría de los casos fueron exitosos. Pero el éxito se logró a costa de conflictos que llegaron a extremos de represión y violencia.

Finalmente, la formación y consolidación de la Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB) en 1974, cambió la correlación de fuerzas existentes hasta entonces. Si en el pasado las compañías exportadoras negociaron directamente con las burguesías locales y gobiernos políticamente débiles para obtener contratos de concesión extremadamente favorables a sus intereses, después de la UPEB, todos los gobiernos presentaron un solo frente para exigir una participación nacional mayor del excedente, e incluso se llegó a posiciones tensas como en la famosa "guerra del banano".

a) Las empresas exportadoras

Veamos los datos que presenta C. Larrea hasta 1984.

Cuadro Nº 8

Exportaciones de Banano por Empresas (%) (años seleccionados)

Empresa	1977	1979	1981	1982	1983	1984
Exp. Ban. Nobao	46.6	42.6	37.3	36.8	39.6	37.9
Standard Fruit	18.2	24.4	25.3	30.8	30.3	37.1
United Brands	8.6	7.6	9.5	3.1	6.5	4.3
Del Monte		6.2	7.3	7.4	8.6	11.1
Reybanpac		4.0	2.7	3.9	5.9	4.0
Orobanana				4.4		
Const. Regional	7.6	3.2	3.8	3.1		
Exifruta			2.5			
UEESA	13.4	4.6				
Otras	5.6	7.6	11.5	10.5	9.1	5.6

Fuente: C. Larrea y otros, 1986

Elaboración: C. Larrea y otros, 1986

El proceso de concentración económica en la actividad de exportación del banano prácticamente culmina en este periodo en un duopolio compuesto por EDN y Standard Fruit, que para el año de 1984 cubrieron en conjunto, el 75% de la comercialización. Más aún, y desde otra perspectiva, tenemos que para ese mismo año el porcentaje de comercialización cubierto por las empresas extranjeras y la EBN llegó a un 90.4%.

Comparando las empresas nacionales con las extranjeras, se ve que las primeras tienen un peso del 47.5%^a, y las segundas de un 52.5%. Se demuestra así que el regreso de las transnacionales al país se hizo utilizándolo estratégicamente ante sus problemas en Centro América.

La participación de Standard Fruit con su programa de productores asociados, al tiempo que abrió los mercados de primera al producto nacional, demostró a los productores la imperiosa necesidad de tecnificarse. No obstante, la política de cupos de la empresa con el resto de productores no ha cambiado, por cuanto, con este sistema amplía su acceso a fruta de primera y segunda categoría.

Por otra parte, se nota que la United Fruit ha vuelto en forma de United Brands pero en esta ocasión sin intervenir en la fase de producción y con una participación muy irregular y minoritaria. Todo parece indicar que está tan solo en tránsito. De todos modos, el sistema de operación es similar a la de su conciudadana.

A diferencia de lo anterior, parecería que Del Monte tiene todas las intenciones de quedarse e incluso de incrementar sus exportaciones. Al igual que sus coterráneas utiliza el mismo sistema de contratos con sus asociados^b.

La EBN en esta etapa, ha demostrado que no quiere quedarse detrás de las empresas ya mencionadas y ha adoptado también el sistema en boga, a pesar de que ella dispone de grandes plantaciones propias para su abastecimiento.

Deliberadamente se ha dejado para al último, el apareamiento de una nueva empresa nacional, REYBANPAC (Rey Banana del Pacífico), cuyo principal accionista es Segundo Wong Mayorga.

Dueño de la hacienda Wungkinmay, se decidió en 1966 iniciarse en

^a Incluyendo a "Otras".

^b Vale la pena mencionar que los contratos a productores asociados de Standard Fruit se distinguen de los de United Brands, Del Monte y E.B.N. en una particularidad: mientras que en el primer caso Standard interviene en el control del proceso productivo, en el segundo las comercializadoras lo deja en manos del propietario.

el campo de la exportación y en 1977 fundó REYBANPAC (PNB, 1988). La inusual consolidación de una empresa pequeña en el mercado, pese a las descomunales barreras de entrada, se deben a su estrategia como exportador. Con el afán de ampliar sus ventas firmó convenios con la antigua URSS mediante los cuales, las exportaciones se hicieron a base de trueque, importando camiones, vehículos, maquinarias agrícolas y fertilizantes por el 50% del valor de la fruta.

Los principales mercados de REYBANPAC están situados en los países socialistas, pero mediante convenios con Standard Fruit, United Brands y Del Monte la nueva compañía exporta también a norteamérica y a los países europeos.

b) Participación en las exportaciones mundiales

En esta etapa la participación de las exportaciones en el concierto mundial describen prácticamente un ciclo completo: en 1977 le corresponde el 18.91%, se recupera a un 19.53% (1979), para acto seguido llegar a un impresionante mínimo del 12.63% (1983) y finalmente volver a un saludable 17.70% (1985) (Ver anexos Nº 8 y 17). Sin embargo, desde una perspectiva del largo plazo, es prácticamente el fin de la crisis para pasar a tiempos mejores.

c) Precios internacionales y márgenes de comercialización

Cuadro Nº 9

Precios FDR en los Puertos de Entrada Nueva York y Hamburgo (\$/TM)

Años	Precio	Precio	Precio	Márgen	Márgen
	FOB	FDR N.Y.	FDR HAMBG	Co.(%) N.Y.	Co.(%) HAMBG
1977	117.62	273	314	132.11	166.96
1978	110.75	287	314	159.14	183.52
1979	144.38	327	366	126.48	153.50
1980	148.37	378	491	154.76	230.92
1981	166.73	404	484	142.31	150.30
1982	170.04	375	439	120.53	158.17
1983	191.12	430	510	124.99	166.84
1984	134.22	369	458	174.92	241.23
1985	154.27	378	455	145.02	194.93

Fuente: P.N.B. y Anuario FAO de Producción,
varios números

Elaboración: Propia

Tanto los precios FOB como los precios FDR, siguen el mismo patrón del periodo anterior, es decir, con oscilaciones tienen

una tendencia hacia arriba. El primero aumenta a una tasa de crecimiento de 4.9% promedio anual, y los segundos a tasas de 4.7% y 5.7%, en Nueva York y Hamburgo, respectivamente.

Estos incrementos responden al periodo en que los precios del petróleo fluctuaron de manera irregular a causa de los enfrentamientos estratégicos entre la OPEP y los países industrializados. Aspecto que afectó a la transportación marítima de la fruta y por ende a los precios.

En referencia a los márgenes de comercialización, Nueva York tuvo un promedio del 142.3% en todo el periodo, y Hamburgo uno de 187.4%. Hecho que se fundamenta en la diferencia de los costos de transporte para los dos puertos de desembarque.