

CAMBIO Y CONTINUIDAD EN LA ECONOMÍA BANANERA

**Diseño de Portada: Alfredo Aguilar.
Ilustración de Portada: dibujo a plumilla del ar-
tista costarricense Ricardo Ulloa Garay.**

**Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO)
Centro de Estudios Democráticos de América Latina (CEDAL)**

FLACSO - Biblioteca

338.02

C142C

EJ. 2

330.1

E15c

La economía bananera y las organizaciones de los trabajadores en la década de los ochenta en América Latina (Heredia: 28set - 2oct. 1987)

Cambio y continuidad de la economía bananera

- 1. ed. - San José: Ediciones FLACSO/ CEDAL/FES, 1988.

258 p.

ISBN 9977-68-007-8.

1. Banano - América Latina. 2. Economía - América Latina. 3. Sindicalismo - América Latina. I. Título.

REG. 15566

CUT. 13856

BIBLIOTECA - FLACSO

INDICE

PRESENTACION	11
MERCADO BANANERO MUNDIAL: COMPORTAMIENTO RECIENTE Y PERSPECTIVAS	
Celso Porras (UPEB)	17
1. Características del Mercado.....	17
2. Perspectivas.....	21
3. Anexo Estadístico.....	23
RESEÑA DE LA INDUSTRIA BANANERA EN BELICE	
Assad Shoman	37
LA EVOLUCION DE LA ECONOMIA BANANERA EN LA DECADA DE LOS OCHENTA: LA EXPERIENCIA COLOMBIANA	
Fernando Botero Herrera	49
1. El desplazamiento de la producción de Santa Marta Urabá.....	49
2. La producción del banano en Colombia en la década de 1980.....	51
3. Rendimientos o productividad en el período 1976-1980.....	54
4. Las exportaciones en la década de los ochenta.....	56
4.1 Destino de las exportaciones.....	59
5. Precios y términos de intercambio.....	61
6. La consolidación de la comercialización en manos de firmas nacionales.....	63
7. La Tecnología y su desarrollo en la Zona de Urabá.....	68
7.1 Sistema de drenajes.....	69
7.2 Fertilización.....	69
7.3 Corte.....	69

7.4 Otros cambios.....	69
8. La meteorología en contravía del ciclo de precios	70
9. La demanda mundial de banano y sus tendencias.....	70
10. La política Colombiana para estimular las exportaciones distintas al café...	72
11. Conclusiones.....	74

ECONOMIA BANANERA Y MOVIMIENTO SINDICAL EN COLOMBIA

Margarita Ramírez, Ricardo Henao.....	77
Introducción.....	77
1. Oferta de Trabajo Bananero.....	78
1.1 Población.....	78
1.2 Estabilidad laboral y movilidad de la fuerza de trabajo.....	79
2. Demanda de la Fuerza de Trabajo.....	80
2.1 Empleo.....	80
2.2 Salarios.....	82
3. Variación en la Organización Sindical.....	84
3.1 Reseña histórica.....	84
3.2 Análisis de los Sindicatos en la Zona Bananera de Urabá (década de los años 80).....	86
a) SINTRABANANO	86
b) SINTAGRO.....	87
c) SINALTRAIFRU.....	87
d) SINDEJORNALEROS.....	87
e) UTRAIBAN.....	87
3.3 Influencia de los grupos subversivos	87
4. Actividad del movimiento organizado.....	89
4.1 Proceso de negociación colectiva.....	89
4.2 Análisis jurídico de la Convención Colectiva.....	92
4.3 La huelga: desarrollo histórico de los conflictos.....	93
5. Perspectivas de la Economía Bananera.....	94

COSTA RICA: LAS VICISITUDES DE UNA POLITICA BANANERA NACIONAL

Leonardo Garnier, Gladys González, Jorge Cornick.....	99
1. Hacia una Política Bananera Nacional.....	99
1.1 Antecedentes.....	99
1.2 Evolución de la actividad hacia 1973.....	101

1.3 La nueva alianza política.....	102
1.4 Principales medidas.....	103
a) El impuesto y el fondo de auxilio financiero.....	103
b) UPEB y la guerra del banano.....	104
c) El decreto de precios mínimos y el fondo de mejoramiento.....	104
2. Un Cambio de Matiz.....	106
2.1 Evolución de la actividad hacia 1978.....	106
2.2 Los cambios en la política bananera.....	108
a) El Plan de Fomento Bananero.....	108
b) Los cambios en impuestos y precios.....	110
2.3. Resultados.....	111
a) Volumen y estructura de la producción.....	111
b) Precios y competitividad.....	113
c) El fin de una alianza, reinicio de otra.....	114
3. Las nuevas Reglas del Juego.....	115
3.1 Evolución de la actividad hacia 1983.....	115
3.2 Presiones sobre la política bananera.....	116
a) Impuestos de competitividad.....	116
b) El retiro de la Compañía Bananera.....	117
c) La negociación con la Compañía.....	119
3.3 Resultados.....	123
4. Reflexiones finales.....	125

LA ACTIVIDAD BANANERA EN COSTA RICA

Juan Miguel Goluboy M., Herbert Vega Rodríguez.....	131
Introducción.....	131
1. Historia de la Producción Bananera.....	132
1.1 Relación de la producción bananera con la construcción del ferrocarril.....	132
1.2 Inicio de la producción bananera en Costa Rica.....	133
1.3 Traslado de la United al Pacífico Sur.....	135
1.4 Reinicio de la actividad bananera en la Zona Atlántica.....	136
1.5 Organización institucional de la producción bananera.....	138
1.6 Abandono de áreas en al Zona Sur y Costa Atlántica del País.....	141
1.7 Plan de restitución de áreas.....	144
2. Importancia de la producción bananera en la economía costarricense.....	145
2.1 Volumen de exportaciones.....	145
2.2 Exportaciones por compañía comercializadora.....	148
2.3 Participación de la compañías comercializadoras.....	148

2.4 Destino de las exportaciones.....	149
2.5 Importancia como fuente generadora de empleo e ingresos.....	149
Bibliografía.....	160

LOS CAMBIOS RECIENTES EN EL SUBSISTEMA BANANERO ECUATORIANO Y SUS CONSECUENCIAS SOBRE LOS TRABAJADORES: 1977-1984

Carlos Larrea Maldonado.....	163
Introducción.....	163
1. Ecuador: un Productor Atípico.....	164
2. Los Cambios Recientes (1977-1984).....	166
3. Los Trabajadores en el Subsistema Bananero Ecuatoriano.....	175
4. Conclusiones.....	182

ALGUNOS APUNTES SOBRE LA ACTIVIDAD PRODUCTORA DE BANANO EN GUATEMALA Y LAS ORGANIZACIONES SINDICALES

Mario Anibal González.....	185
Introducción.....	185
1. Rasgos Distintivos de la Economía Mundial del Banano.....	187
2. De las Empresas Productoras de Banano y Plátano en Guatemala.....	190
2.1 Areas de producción. Rendimientos.....	192
2.2 Comportamiento de la producción bananera en la década de los 80... ..	192
3. Los Impuestos de Exportación.....	193
4. Sobre el Movimiento Organizativo de los Trabajadores Bananeros.....	198
4.1 Problemas sindicales.....	200

NOTAS SOBRE LA SITUACION Y LAS LUCHAS DE LOS TRABAJADORES BANANEROS HONDUREÑOS DURANTE LA DECADA DE LOS 80

Mario Posas.....	203
Introducción.....	203
1. Los Contratos Colectivos de Trabajo.....	204
2. Huelgas Recientes en el Sector Bananero Transnacionalizado.....	208
3. Consideraciones Finales.....	216

LA ECONOMIA DEL BANANO EN NICARAGUA

Roberto Hurtado Cabezas.....	217
1. Referencia Histórica.....	217
2. Los Productores.....	222
3. Los Trabajadores.....	224

LA INSTITUCIONALIZACION DEL CONFLICTO Y LAS RELACIONES LABORALES EN LA ACTIVIDAD BANANERA. CASO DE PUERTO ARMUELLES, PANAMA

Carlos Gasnell.....	231
1. Las referencias teóricas en las Ciencias Sociales.....	231
2. El corregimiento de Puerto Armuelles y su relación con la dinámica de la actividad bananera.....	232
3. El desarrollo histórico de la actividad Bananera.....	233
4. La Chiriquí Land. Co.....	235
4.1 Aspectos administrativos de la empresa.....	235
a) E El Departamento de agricultura.....	236
b) La Empacadora.....	236
c) El Muelle.....	237
d) Los Distritos y Fincas.....	237
4.2 La fuerza laboral.....	238
4.3 La política salarial.....	238
4.4 Las exportaciones.....	240
4.5 Los convenios colectivos en la División de Puerto Armuelles	242
a) El departamento de agricultura.....	243
b) El Departamento de Muelle.....	244
c) La Empacadora.....	244
d) Beneficios adicionales.....	245
5. Desarrollo de la actividad sindical.....	245
5.1 Período de la intolerancia absoluta.....	245
5.2 El Período de la promoción sindical.....	245
5.3 El período del reordenamiento sindical.....	246
5.4 El período de tolerancia y modernización.....	246
5.5 Período actual.....	247
5.6 Los conflictos laborales.....	247
6. Alcances Finales.....	247
EL CAMPAMENTO BANANERO EN PANAMA	
María Luisa Amado.....	249
Los Autores.....	256

RESEÑA DE LA INDUSTRIA BANANERA EN BELICE*

Assad Shoman

En un esfuerzo por crear una impactante actividad para desarrollar las áreas del sur de Belice, en 1968, el entonces Ministro de Recursos Naturales y Comercio, inició contactos con el Presidente de la United Fruit Co. (ahora United Brands), para que aquella empresa transnacional investigara la factibilidad de establecer una moderna y comercial actividad bananera en Belice, aprovechando el ingreso de los países caribeños de la Mancomunidad Británica, en los acuerdos del mercado preferencial (precio y acceso) negociados para el Mercado del Reino Unido. Los acuerdos especiales del mercado preferencial se han mantenido para el banano de las regiones cuya moneda no es el dólar, aún después del ingreso del Reino Unido a la Comunidad Económica Europea.

La United Brands (UBC) y su entonces subsidiaria de mercadeo Fyffes, U.K., asumieron luego todas las viabilidades económicas y técnicas, y valoraciones, incluyendo capacidades de producción y selección de sitios, infraestructura y requerimientos de transporte y logísticas de mercadeo. Las principales recomendaciones que se originaron de estos estudios realizados por los expertos de la United Brand y sus afiliadas fueron:

- Una meta de producción de 3.000 a 4.000 acres, iniciándose con 1.600 acres en la localidad de Cowpen en South Stann Creep.
- Utilización de las semillas disponibles de más moderna tecnología, recientemente desarrolladas en Honduras (Green Nain Variety) y sistemas de producción incluyendo irrigación.

* Traducido por Virginia Calvo

- Financiamiento o búsqueda de éste, por parte del gobierno de Belice para todas las fases de operaciones iniciales que incluía la construcción de un nuevo muelle en Riversdale y aproximadamente 10 millas de nueva carretera desde la Autopista “Southern Highway” hasta el muelle en Riversdale y también mejoras a esta autopista desde Cowpen hasta la nueva carretera de acceso a Riverdale. Todos los riesgos financieros eran por cuenta y riesgo del Gobierno de Belice.
- La promulgación de la legislación especial que regiría la industria bananera para asegurar un control efectivo sobre el curso del desarrollo del banano.

Las obligaciones de la UBC y sus subsidiarias, por ejemplo, Fyffer, eran básicamente, estipular honorarios y reservas financieras, servicios técnicos y administrativos, transporte, incluyendo carga y traslado del banano, basados en un contrato de mercadeo de largo plazo. La única inversión de capital fijado en Belice, por la subsidiaria de la UBC, la Riversdale Services Ltda. (una compañía especial instalada en Belice), fue la adquisición de todas las instalaciones, incluyendo oficinas, casas, servicios como agua, electricidad, etc. en Big Creek, oficinas centrales de las nuevas operaciones bananeras en Belice. Esta adquisición le dio un capital potencial atractivo, ganancia en activos, y superioridad sobre la administración de la industria bananera. Lo sintomático de la estrategia de la UBC en la nueva dirección de la transnacional en aquel tiempo, fue minimizar los activos inmuebles de la Corporación en los países del Tercer Mundo, pero invertir en una forma flexible y de libre riesgo y obtener ingresos de una gama de servicios sobre los cuales la UBC tenía el control, como servicios técnicos, embarque, mercadeo y ventas de insumos como materiales de empaque, semillas, químicos y fertilizantes.

UBC ganó además, al controlar a los proveedores de una nueva fuente de la Mancomunidad Británica, ventaja para calificar por más fuertes licencias de importación en el Reino Unido e importar banano de fuentes de dólar donde éste era más barato que el comprado en las fuentes de la mancomunidad británica. (Ver Anexo). Además, un nuevo abastecedor permitió a la UBC mantener otros productores tradicionales en línea con las negociaciones de precio, como el caso de Jamaica.

Al inicio de la industria en 1972/73, hasta al final de los 70's, el gobierno de Belice se mantuvo optimista a pesar de los devastadores contratiempos, resultado del Huracán Fifi en setiembre de 1974 y los severos vientos durante el siguiente año.

Embarques de prueba fueron programados para diciembre de 1974 pero no fue hasta julio 1985 que se inició con un embarque de 33.219 cajas. Los primeros recursos (\$1.32M BZ)¹ para desarrollar las primeras 1.600 acres (1.200 acres para 30 agricultores arrendatarios y unas 400 acres de la Banana Control Board Farm), incluía láminas de empaque, sistema de cable way. Los reembolsos tuvieron que ser nuevamente programados lo más antes posible de 1975. Como un resultado de la baja producción que siguió a los vientos, la oferta de barcos directos a Belice para el transporte del banano desde Big Creek fue descontinuada y la fruta tuvo que ser transportada en barcazas hasta Cortez, Honduras, para ser embarcada a Europa desde ese puerto. Unas 360.000 cajas fueron transportadas en esa forma durante 1976. El escenario del transporte por barcaza se mantuvo todavía en setiembre de 1987.

El resultado de la primera fase del desarrollo del banano en Cowpen no fue satisfactorio, debido a algunos factores de tipo interno y externo al proyecto. La cosecha del cultivo, especialmente de las fincas arrendadas, fue más bajo de lo que se esperaba. El desarrollo del banano se llevó a cabo en un período de tensión y presión debido a la baja producción, administración deficiente, supervisión y control financiero inadecuados, y sobre todo, procedimiento erróneo en la compra de la fruta de los agricultores arrendatarios a través de los stems/hands. También en la etapa de procesamiento, debido al alto desperdicio que ésta conllevaba, las operaciones de la Board se tornaron en grandes pérdidas. La Board estaba perdiendo un promedio de \$2.6 a \$3.0 por cada caja de 42 lbs.

Con el objeto de corregir la situación, la Banana Control Board a través del Gobierno, firmó un acuerdo modificado de compra (Purchase Agreement) con la Fyffes Group Ltda. en agosto de 1977. El acuerdo de compra cubría la exportación de la fruta de Belice, estipulaba la compra de la fruta de 1.800 acres de banano cultivadas por la BCB y 1.200 acres cultivadas por un grupo privado de inversión europea llamado BARAMCO, junto con otras 1.200 acres a ser cultivadas por la BCB en terrenos a señalarse posteriormente. El area bajo contrato podría ser expandida para incluir terrenos adicionales aprobados por escrito por ambas partes.

Ambas partes acordaban que la irrigación de la superficie en acres bajo contrato era por cuenta de los cultivadores y que se fijarían fechas específicas para el desarrollo de la industria. Ni la BCB ni BARAMCO cumplieron con las fechas señaladas en el acuerdo. La BCB acordó asegurar que 4.000 acres serían irrigadas en

1. Todas las sumas de dinero en dólares de Belice están al tipo de cambio de \$2.00BZ = US\$1.00. Este no ha cambiado desde 1970.

1979, incluyendo 1.200 acres que serían irrigadas por una tercera parte (BARAM-CO). También se establecía que un mínimo del 90% de cada embarque sería fruta de primera clase y otros estándares de calidad serían acordados también. Hoy día, en 1988, bajo un nuevo contrato de mercadeo con Fyffes (ahora tomado por una Corporación Irlandesa) solamente fruta de primera clase es aceptada.

Bajo el contrato, la venta y entrega de la fruta será almacenada a bordo de un barco escogido por la compañía dentro de ciertos límites específicos del Golfo de Honduras. El acuerdo es sobreentendido por ambas partes e implica que bajo un mínimo de 30.000 cajas por embarque, los bananos serán trasladados a Cortez, un puerto de Honduras, a cuenta de la BCB.

La Compañía acordó en 1977, pagar un precio básico de B 1.319 por caja de 42 lbs de fruta de primera clase con una bonificación para fruta revendida en el mercado del Reino Unido. El precio máximo para la fruta con todos los bonos es b2.069 por caja de 42 lbs. (primera clase). Debe notarse que el precio es afectado por la fluctuación en el valor de la Libra Esterlina. Hoy en 1988, el precio del contrato es equivalente a \$13.2 BZ, basado en el tipo de cambio prevalente de la libra esterlina, de lo cual \$0.28 es deducido para el pago de los préstamos reembolsados a los suplidores de la UBC de Honduras, y \$2.18 para cubrir el transporte en barcaza, asistencia técnica \$0.50 y costos imprevistos, quedándole una ganancia a la BCB de \$10.80 por caja de fruta de primera clase.

Además del Acuerdo de Compra, la BCB y el grupo Fyffes también firmaron un acuerdo en el cual la BCB se comprometía a obtener de Riversdale Services Ltd., asistencia técnica para el mantenimiento de campo y control de calidad, prueba de suelos, etc. y la BCB acordó entonces pagar a Riversdale \$0.0833 por caja de banana vendida bajo el Contrato, por estos servicios. La BCB también acordó ofrecer Servicios Administrativos de primera línea de Riversdale y de acuerdo con los términos del Acuerdo del 6 de agosto, 1977, la Riversdale aprobó proveer un Gerente de Producción, un Contador, un Supervisor de Estaciones de Empaque y además un ingeniero para los primeros dos años del Contrato. La BCB convino pagar los siguientes honorarios por los Servicios Administrativos:

Hasta junio de 1978, la Riversdale Services Ltd. prestó poquita atención a las necesidades de los servicios técnicos del proyecto, particularmente en lo que respecta al desarrollo de las fincas arrendatarias. Sin embargo, después de una evaluación realizada por la ULG, una firma consultora británica, que reveló la total condición de pobreza de los cultivos arrendatarios, fue implantado un programa intensivo para mejorar las prácticas de manejo adoptadas en estas fincas. Se tomaron medidas, por parte de la gerencia de la BCB y Riversdale Services Ltd., para rehabilitar todas las

Belice: Exportaciones de banano, 1978-1990

	US\$	
(a) Suma total	1er año	90.000
	2do año	90.000
	3ro año	90.000
	4to año	90.000
	5to año	120.000

(b) US\$0.02 por cada caja de fruta de banano exportada durante el mes anterior. Con el objeto de ofrecer vivienda al equipo administrativo y otros servicios de alojamiento, la BCB alquiló 11 casas, 2 bodegas principales, una oficina y una bodega de empaque, con un costo total de US\$60.000 por año.

fincas arrendadas de acuerdo con líneas agronómicas específicas que hacían hincapié en la ejecución metodológica de todas las prácticas culturales esenciales requeridas para obtener metas de producción satisfactorias.

El financiamiento de las inversiones provenía del Caribbean Development Bank (CDB), Comm. Dev. Corp. (CDC), Dev. Find. Corp. (DFC), bancos comerciales locales, CIDA y Gobierno de Belice. Además nuevos fondos provenientes de inversionistas privados del Banco Mundial (World Bank) y el European Development Fund (EDF).

La industria del banano ha tenido una historia turbulenta. Problemas de naturaleza técnica, condiciones de clima adversas, pestes y enfermedades de suelo/agua, agravado por errores de administración, asesoramiento técnico insatisfactorio y obligaciones financieras, de tal forma que la industria, desde su origen en 1971 ha sufrido pérdidas consistentes.

La industria bananera fue originalmente concebida como un proyecto basado en pequeños propietarios, pero acosados éstos por dificultades durante los primeros años, fue necesario que la casi-estatal Banana Control Board interviniera y tomara posesión y manejo de la mayoría de las fincas. El contrato técnico y administrativo firmado con la Riversdale Ltd., subsidiaria de la United Brand, resultó ser extremadamente costoso y la experiencia traída de Honduras no fue necesariamente aplicable a la situación de Belice. Esto, asociado con los problemas técnicos imprevistos, dio como resultado pérdidas grandes incurridas que ahora dejan a la BCB con una

deuda de alrededor de \$25 millones. Las finanzas del gobierno se debilitaron durante los primeros años 80's y consideraciones fiscales más que de desarrollo, predominaron en la determinación del destino de la industria. No hay impuestos directos ni entradas gubernamentales, ganadas que provengan de la industria bananera.

Los siguientes extractos del IBRD (World Bank) Economic Report sobre Belice, ilustran clásicamente la dicotomía y la tambaleante situación de la industria del banano desde su concepción.

*“La operación futura de esta industria debe ser seriamente cuestionada. El Gobierno, que posee prácticamente toda la industria bananera a través de la Banana Control Board (BCB), ha estado intentando incrementar la producción como una forma de reducir los costos generales, particularmente costos de transporte. Los esfuerzos por incrementar la producción a través de un mayor desarrollo de las fincas privadas, han fallado considerablemente. La BCB ha incurrido en grandes pérdidas operativas. El manejo de la industria ha sido tomada por un empresario internacional a través de su compañía instalada en Honduras; sin embargo, este contrato no es exitoso y es de alto costo. En un esfuerzo por llegar a un acuerdo final respecto del futuro de la industria, debe tomarse en cuenta que (a) en vista de las limitaciones de suelo, no es probable que la productividad pueda ser considerablemente incrementada, aún con una administración mejorada; (b) la industria emplea directamente, menos de 500 personas; (c) la tierra cultivada con banano tiene potencial significativo para otros cultivos de largo plazo tales como piña, cacao y mango, y (d) la solución total del problema del transporte será costoso y de largo plazo. Es concebible que un análisis de la industria del banano en Belice, pudiera reflejar que las actividades deben ser descontinuadas particularmente como una empresa de Gobierno.”*²

“La industria del banano en Belice ha sufrido una transformación radical en los últimos dos años, seguido por el despojo, por parte del gobierno, de las plantaciones de banano a los propietarios privados y la reorganización administrativa de la Banana Control Board (BCB). Actualmente, alrededor de 2.200 acres están en producción y cerca de 510.000 cajas fueron exportadas en 1985; todo al R.U., bajo un contrato de mercadeo con un fuerte vendedor multinacional. En el pasado, la industria ha estado plagada de una variedad de problemas técnicos, de transporte y administrativos.”

2. 1984 (Agosto).

*“Las cosechas han sido muy bajas, y dados los actuales niveles productivos, el banano ha tenido que ser transbordado por barcaza a Honduras. El objetivo actual es incrementar el área bajo cultivo a por lo menos 4.000 acres, lo que permitirá embarques directos desde Belice al R.U., y por lo tanto, reducir los costos considerablemente. Bajo los nuevos acuerdos, las cosechas han ya aumentado como resultado de los esfuerzos de rehabilitación y prácticas de cultivo mejoradas. La BCB ha hecho planes para desarrollar otras plantaciones de 60 acres, sin embargo, es necesario el apoyo financiero. Si se logra esta ayuda, las perspectivas de la industria del banano en Belice son las más prometedoras que hayan habido en una década.”*³

En tal clima, la decisión de política para terminar el contrato de Riversdale y transferir las fincas de la Board a propiedad privada, representa un atrevido intento para cambiar los destinos de la industria enferma, esfuerzo que el Gobierno fuertemente cree, tendrá los resultados deseados. Se espera que los inversionistas privados tendrán un compromiso más fuerte para asegurar el éxito de sus proyectos, los procedimientos de toma de decisiones de largo plazo serán evitados, mientras que la BCB en su forma más reducida, conservará una función reguladora general sobre la industria.

Toda la producción de exportación continúa siendo comercializada en el Reino Unido a través de la Fyffes. Belice disfruta de un mercado garantizado de 5 millones de cajas por año a precios que son anualmente renegociados. Los precios de los últimos dos años han sido aproximadamente \$13.00 y \$8.00 por caja de 12 libras de fruta de primera y segunda clase respectivamente. Para 1987, el precio renegociado para la fruta de primera clase es solamente \$13.26 el cual basado en las proyecciones de precios del Banco Mundial para el banano, es factible que se mantenga para el final de los 80's. Significativamente, el Gobierno de Belice, en su Política de Agricultura y Alimento para 1987 (Food and Agriculture Policy) ha colocado al banano en el grupo de segunda prioridad, seguido por el azúcar, cítricos, verduras de invierno y listados en la Categoría 1.

Las estadísticas de producción reflejan además, el efecto adverso en la débil capacidad financiera del gobierno, el desencanto y el indeciso compromiso por apoyar la necesaria expansión para alcanzar un mínimo nivel de producción viable de 40.000 cajas por embarque, además de la incertidumbre del futuro del banano en Belice, que contribuye a la cautela del desarrollo institucional y fondos de inversionistas privados. (Ver cuadro 1)

3. 1986 (Diciembre)

Cuadro 1
Belice: Exportaciones de banano, 1978-1980

Año	Producción miles de cajas de 42 lbs.	Indice	Precio por caja	Exportaciones Valor (miles)
1978	520	100	—	—
1979	842	161.9	—	—
1980	785	151.0	8.90	7000
1981	549	105.0	7.80	4400
1982	524	100.8	8.04	4200
1983	531	102.1	9.07	4800
1984	577	106.7	10.39	6200
1985	583	112.1	11.32	6600
1986	695	113.7	11.16	8800
1987	970	230.7	11.76	11410
1988	1400	269.2	11.76	11410
1989	2200	4.23	11.76	25870
1990	3000	5.77	11.76	35280

La política del Gobierno enunciada en 1987 está dirigida a promover un ambiente donde la industria bananera pueda alcanzar su meta de 6700 acres produciendo 4.5 millones de cajas de banano para 1990. Un número de 3 millones en investigación parece más realista. Actualmente hay 2900 acres produciendo, las cuales pueden, en plena producción, dar una cosecha de 1.9 millones de cajas y existen compromisos firmes de parte de inversionistas privados, para plantar 3100 acres para una producción total de 6000 acres para 1990.

Esto será logrado a través de medidas de política de apoyo por empresas privadas más que por intervención directa como en el pasado. El gobierno pondrá a disposición tierras para cultivar más banano; colaborará con la infraestructura básica para el desarrollo de estas tierras.

La meta inmediata de la industria es expandir los niveles de exportación a 40.000 cajas por semana con el propósito de permitir embarques directos desde Belice con consecuentes economías en los costos de embarque. Esto puede ser logrado a través de una combinación de mayor tierra cultivada y cosechas incrementadas por acre. El Gobierno de Belice intenta ayudar dando asesoramiento técnico y apoyando la iniciativa de investigación tomada por personas privadas. Esto debe ayudar a

los cultivadores a alcanzar metas de cosecha de 700 cajas por acre y reducir los costos de producción por unidad a través de técnicas de manejo mejoradas -tasas y tipos de fertilizantes, uso químico, irrigación y prácticas de drenaje-.

Otra vez hay grandes esperanzas y optimismo por el futuro de la industria del banano y salvo una catástrofe, como un huracán, y si las metas de producción son cumplidas, por primera vez la industria habrá alcanzado un mínimo de operaciones de tamaño viable. Las experiencias aprendidas han sido costosas para el Gobierno de Belice en términos de recursos financieros y obligaciones, pero se espera que esas valiosas lecciones serán aprendidas para la creación y negociación de nuevas empresas agrícolas donde corporaciones transnacionales estén involucradas.

Anexo*

Fyffes -BZE

Precio pagado por Belize Green Bananas (basado en 10% de oferta de 2º grado)			
Por 1,000 kg			
49 Cajas 1ª a 62.2	= US\$3.74	= BZE\$7.48	BZE\$366.52
5 Cajas 2ª a 61.447	= US\$2.4599	= BZE\$4.9198	24.60
54 cajas			391.12
Más costo de envío a Felixtown calculado por el metodo			
de envío alternativo US\$4 por caja, BZ\$8 por 54 cajas			
			432.00
Costo en puerto por 1,000 kg (BZE\$15.24 por caja)			
			823.12
Precio de venta b386 green (BZE\$24.30 por caja)			
			1,312.40
Margen de fyffes (BZE\$9.06 por caja)			
			489.28
Precio de compra al mayorista			
			1,312.40
Costo de maduración = 52 x 25p = b13			
			44.20
Cósto			
	(BZE\$25.12 por caja)		1356.60
Precio de venta = b8.30			
por caja	(BZE\$28.22 por caja)		1523.88
Margen del mayorista			
	(BZE\$3.09 por caja)		167.28
Precio de compra al detallista			
	(BZE\$28.22 por caja)		1523.88
Precio de venta 35p por libra			
b14.7 por caja	(BZE\$49.98 por caja)		2698.92
Margen del detallista			
	(BZE\$21.76 por caja)		1175.04

Resumen Fyffes-BZE

Por caja	Fyffes	Mayorista	BZE\$	-Detallista
Costo	15.24	25.12		28.22
Precio de venta	24.30	28.22		49.98
Márgen	9.06	3.09		21.76
%	37.28	10.98		43.53

El cruce entre mayorista y detallista fluctúa. El costo de fyffes en Belice es constante.

* Tomado del Estudio de Beri-Cawthon Consortium, 1982.

Fyffes - Area del Dólar

Costo en Puerto impuesto para el importador del área	BZE\$21.60
Precio de venta por 52 cajas b400	
b7.70 por caja	26.18
Margen	4.58
Ganancia 17.49%	

Importador independiente - Area del Dólar

Costo en Puerto US\$9 por caja	18.00
Más 20% impuesto	3.60
Costo en Puerto	21.60
Precio de venta	25.50
Margen	3.90
Ganancia 15.29%	

Resumen de ventas CIF al mercado de Reino Unido

Por caja	Fyffes BZE	Fyffes Dólar	Independientes Dólar
Costo en Puerto	BZE\$15.24	21.60 (est.)	21.60
Precio de venta	24.30	26.18	25.50
Ganancia	9.06	4.58	3.90

Comentario:

Es evidente que durante esta época particular del año (agosto), Fyffes gana más en el banano de Belice que en el banano del área del dólar, donde se toman en cuenta costos de envío alternativos. Las ganancias en el área del dólar las hacen probablemente, las compañías productoras de UB.

El banano de Belice se compra a un precio menor que el estimado en el banano producido por UB. Esto significa que el Banana Control Board estaba subsidiando la operación de UB bajo los acuerdos existentes en ese momento particular del año.

Fyffes afirma que no ha ganado mucho con el banano en Belice. Es poco probable que ellos hayan perdido dinero en el banano de Belice y posteriormente el acceso a las cosechas de Belice le da a Fyffes el del producto del área del dólar del cual sí logra ganancias.

Bibliografía Consultada:

1. Food and Agriculture Policy of Government of Belize 1986.
2. DRB Economic Memorandum on Belize 1984, 1986.
3. Survey of Banana Industry on the UK Market by Bert- Cawthon Consortium. New Zealand - 1982.
4. Reappraisal Report on Banana Industry - 1981.
5. ULG Consultants Ltd - General Economic Study on Cost of Production and Marketing of Bananas in Belize, Jamaica and Windward Islands - October 1978.
6. CDB Appraisal Report of Banana Expansion Project - Belize.
7. Banana Control Board Report/Statistics/Contracts.