

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 periodo del reordenamiento sindical.....	246
5.4 El periodo 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

PRESENTACION

Del 28 de septiembre al 2 de octubre del año próximo pasado la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), la Fundación Friedrich Ebert de la República Federal de Alemania (FES) y el Centro de Estudios Democráticos de América Latina (CEDAL), realizaron el seminario **La economía bananera y las organizaciones de los trabajadores en la década de los ochenta en América Latina**. A este evento fueron convocados representantes de instituciones de investigación, asociaciones bananeras nacionales y de organismos gubernamentales de países latinoamericanos vinculados a la Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB). Asistió la Secretaria Ejecutiva de ésta última y, en el caso de Costa Rica, representantes de dos federaciones de trabajadores.

El tema del seminario no ha sido ajeno a ninguna de las instituciones convocantes. Tanto CEDAL como la FES han promovido y apoyado decididamente la realización de encuentros sobre el tema en diferentes niveles y con distintos sectores relacionados con la actividad. En el caso de FLACSO ha sido motivo de importantes investigaciones en las áreas andina y centroamericana, las que han merecido diferentes publicaciones en Quito y San José. Hubo absoluta coincidencia, entonces, en la necesidad de evaluar la actividad bananera y sus efectos, examinar las tendencias que se perfilan y buscar elementos, aún fuesen generales, de una nueva estrategia de los países productores latinoamericanos.

Teniendo como fondo las investigaciones de los años setenta pareció importante estudiar los cambios en los ochenta en las áreas de producción, comercialización y condiciones de los trabajadores pero, muy particularmente, en la estrategia ante la crisis de las transnacionales del banano y de los países exportadores mismos. En el campo de la estrategia, particularmente, estaban presentes, una serie de ele-

mentos de cambio con gran repercusión en los países. Uno de ellos es el abandono de actividades en áreas que fueron consideradas por parte de las transnacionales como de baja rentabilidad. En este componente de las estrategias pueden introducirse las experiencias de cuatro países, cuando menos: Panamá, en el que la United Brands abandona 600 Has. en la división del Pacífico en 1983; Costa Rica, en la que salen de la producción aproximadamente 1200 Has. en Golfito, abandonadas por la misma compañía y que en Colombia abandonó todas las operaciones en 1981. Mientras, la Standard Fruit Co. abandonaba intempestivamente el Pacífico nicaragüense en 1983. La reacción y actividades posteriores de los diferentes gobiernos y productores nacionales merecían ser registradas y estudiadas.

Otro importante ingrediente de tal estrategia ha consistido en los diferentes grados de presión ejercidos para lograr la reducción y, en último lugar, la eliminación de los gravámenes a la exportación establecidos por el acuerdo bananero de 1974. Según datos de la secretaria de la UPEB, los ingresos fiscales por tal concepto se habían reducido entre 40 y 60 millones de dólares para los países miembros.

Estos elementos y otros que conforman una racionalización de los costos han tenido efectos importantes en los niveles de salarios - reales o nominales -, índices de empleo y condiciones de vida de los trabajadores bananeros que, igualmente, pareció necesario estudiar, no sólo por su incidencia social, sino como elemento componente de una política alternativa.

Estos propósitos orientaron en forma determinante el desarrollo del seminario tanto en las discusiones de los casos nacionales como en las perspectivas regionales. Al final se destinó un buen espacio para el análisis de una serie de elementos constitutivos del diagnóstico regional y que, de manera sucinta, es necesario recoger en esta presentación.

Es evidente que el examen de la situación regional arroja muchos puntos comunes a los detectados por la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) en un reciente informe: *"La economía mundial del banano 1970-1984. Estructura, desempeño y perspectivas."* 1986. Sólo mencionados de paso, estarían: el aumento de la competencia y la inestabilidad en el mercado mundial; la inversión de la tendencia de crecimiento de las importaciones mundiales y por tanto una mayor competencia por la participación en los mercados, en condiciones de contracción de la economía; la fuerte reducción de los márgenes de ganancia y, simultáneamente, los cambios desiguales en los costos unitarios; la falta de armonización de las políticas de exportación.

Es obvio que la existencia de tales elementos torna muy limitadas las opciones de política de los países exportadores sobre todo considerando la fuerte tendencia a la inestabilidad. En tales condiciones, como ha señalado FAO, no existen soluciones fáciles pero siempre hay medios de seguir adelante. Para ello hace falta que el espíritu de cooperación entre los gobiernos de los países exportadores - como reza una reflexión de tal organismo -, se materialice en formas más prácticas que en el pasado.

En el caso latinoamericano en particular se comprobó los graves problemas que en la década de los ochenta se han presentado en la actividad bananera. Entre éstos podrían enumerarse:

1. El crecimiento limitado de la demanda internacional y las modestas perspectivas de expansión en el mediano plazo;

2. El deterioro del intercambio y la pérdida de capacidad adquisitiva unitaria de las exportaciones bananeras;

3. La sensible disminución de la capacidad de negociación de los países productores frente a las compañías exportadoras para mejorar su participación en el excedente generado. Esta disminución se expresa claramente en la pérdida de valor de los impuestos de exportación y en el reforzamiento de la tendencia a negociaciones bilaterales entre países y empresas exportadoras, en desmedro de acciones conjuntas de los países productores;

4. Los efectos negativos en las condiciones sociales y económicas de los trabajadores del sector.

En congruencia con lo anterior, existen elementos coincidentes en las acciones a decidir en el futuro por países y actores regionales:

1. La búsqueda de concertación y acción conjunta de los países productores en sustitución de las prácticas de negociación bilaterales y acciones individuales que han venido predominando en la década.

Este tipo de acción es particularmente importante en las áreas de comercialización externa, de elaboración de políticas que busquen el crecimiento planificado de la oferta y, finalmente, en el de la política fiscal. Ello partiendo del reconocimiento de los actuales diferenciales de costo.

2. La necesidad y conveniencia de fortalecer los organismos consultivos de la UPEB y otras instancias ya existentes, como su consejo de ministros.

3. La acción conjunta de productores, trabajadores y gobiernos para mejorar la participación global de los productores en el excedente.

4. La necesidad de mejorar las condiciones sociales de vida de los trabajadores del sector, particularmente en aspectos como la vivienda. Igualmente, se considera de gran importancia el incremento de la participación de aquellos en los diferentes niveles de la política bananera.

5. El mejoramiento de las posibilidades tecnológicas de los países productores, y

6. La necesidad de considerar las actividades bananeras como coadyuvantes en la búsqueda de mecanismos que contribuyan al fortalecimiento de las iniciativas de paz en la región, dada la estrecha interdependencia entre las condiciones sociales y políticas de los países productores y el futuro de mediano y largo plazo de la actividad bananera.

Esta serie de reflexiones presentes a lo largo del seminario, se vieron enriquecidas con el estudio de los distintos países el que, necesariamente, llevó a consideraciones más puntuales y concretas.

Los trabajos publicados en el presente volumen fueron cuidadosamente seleccionados en función de su importancia. Todos ellos, manteniendo las particularidades de los países estudiados, son comparables en la medida en que fueron elaborados intentando una temática y una metodología común. Se considera que su publicación no sólo actualizará el conocimiento de la evolución del sector, con lo que se contribuye a buscar salidas a la problemática que se ha presentado en la década, sino constituirá un aporte al tema que quedará a disposición de los actores regionales en la búsqueda de una estrategia sectorial.

En el trabajo directamente relacionado con la preparación, organización y coordinación del evento sobre el banano participaron Manuel Carballo Quintana, Subdirector de CEDAL y Rafael Menjivar Larín, Coordinador Académico de la Secretaría General de FLACSO, quienes contaron con el apoyo de Guillermo Villalobos Solé de CEDAL y de Gabriel Aguilera y Maria Francia Utard de FLACSO. Maria Eugenia Gallardo, investigadora de ésta última institución, tuvo a su cargo la preparación del material para su edición. A todos ellos se les expresa el debido reconocimiento.

Edelberto Torres-Rivas
Secretario General
FLACSO

Eckhard Deutscher
Director
CEDAL

San José, Costa Rica Enero de 1988

MERCADO BANANERO MUNDIAL: COMPORTAMIENTO RECIENTE Y PERSPECTIVAS

Celso Porras
UPEB

1. Características del Mercado

En esta oportunidad voy a presentar una breve reseña de las principales características de la economía mundial del banano, con el propósito de preparar un poco el ambiente sobre los temas que nos ocupan en este Seminario.

En primer término, quisiera llamar la atención sobre el hecho de que el banano no es un producto aislado, sino que por el contrario es una fruta más, inmersa en el mercado frutero mundial y que por lo tanto participa de un sinnúmero de complejas interrelaciones.

Sin embargo, podemos distinguir las siguientes características como las más importantes.

1. En el caso de los principales países exportadores de banano la característica de dependencia de un reducido número de productos básicos, entre los cuales se encuentra el banano es particularmente notoria, como puede concluirse de la importancia específica de ese producto en el valor de sus exportaciones totales de bienes y servicios. Para cuatro de los principales exportadores de América Latina: Costa Rica, Ecuador, Honduras y Panamá, la actividad bananera representa alrededor del 20% del valor total de las divisas generadas por las exportaciones; para las Islas de Barlovento, en el Caribe, la proporción llega hasta el 45%. En el caso de otros principales exportadores, como son Colombia, Costa de Marfil, Filipinas y Jamaica, la actividad bananera no tiene peso relativo en la economía nacional tan marcado como en los países citados anteriormente, adquiriendo, por lo tanto, una importancia relevante desde el punto de vista económico regional.

Lo anterior muestra cómo el comportamiento del mercado bananero tiene repercusiones profundas en el proceso de desarrollo de la mayoría de los principales países exportadores, teniendo una contribución importante en ese proceso o representando una limitante fundamental para él.

2. La producción y la comercialización del banano se han caracterizado por unas estructuras sumamente concentradas e integradas.

En su visión más global, el mercado mundial presenta una absoluta segmentación entre exportadores e importadores. Mientras los exportadores provienen en su totalidad de países en desarrollo, los importadores son en su mayoría naciones industrializadas.

Adicionalmente, el mercado presenta una acentuada concentración, tanto en lo que se refiere a producción, demanda por importaciones, como a la oferta exportable. Es interesante observar que de la producción mundial de banano únicamente 10 países producen el 60% del total y que los cinco mayores productores aportan cerca del 50% del total.

Además, de esa producción total únicamente el 15% es objeto de comercialización internacional y un 80% de lo comercializado, es producido por 7 países solamente. Dentro de esos 7 primeros exportadores, no figuran los 2 primeros productores del mundo (Brasil y la India).

Por otra parte, la participación de las diferentes zonas geográficas productoras no ha sido constante, ésta se ha ido modificando en el tiempo, particularmente a partir de 1960, aumentando el peso de los productores latinoamericanos y asiáticos con relación al de los africanos y del Caribe. Mientras que al comienzo del sesenta Centro y Sud América representaban el 65.8% de las exportaciones, en los últimos años ya llega al 70.8%. En el mismo sentido se comportan las exportaciones Filipinas, que siendo insignificantes en 1950 llegan a 11.9% del total mundial después de 3 décadas. Los países de África, el Caribe, la parte de Asia diferente de Filipinas y Oceanía; por el contrario, descienden del 34.2 al 19.3%.

Por el lado de las importaciones, al igual que en la producción y exportación, existe un alto grado de concentración. Se destaca al respecto el hecho de que un 75% de las importaciones mundiales son realizadas por Estados Unidos, Canadá y los países de Europa Occidental.

Este fenómeno de concentración adquiere una significación de mayor relevancia si se tiene en cuenta el control que ejercen en la comercialización y distribución de la fruta sólo tres grandes empresas, la United Brands, la Castle and Cooke y la Del Monte Corporation. Estas tres corporaciones comercializan la totalidad del banano de Centroamérica y Panamá (excepto Nicaragua), la inmensa mayoría del de Filipinas y parte del de Colombia y Ecuador.

La comercialización del banano la realizan en un 75%, cinco empresas y casi un 60% corresponde a las tres grandes corporaciones antes mencionadas.

En cuanto a los medios de transporte marítimo y en las fases de maduración y distribución del producto, en los principales mercados y por diferentes mecanismos, las comercializadoras mantienen un alto dominio sobre esas etapas del negocio.

Esa concentración vertical hace que las comercializadoras detenten un alto poder negociador frente a los países productores, los cuales, como lo hemos indicado, se caracterizan por ser economías apenas en desarrollo y con una gran dependencia de las exportaciones de la fruta como fuente generadora de divisas.

3. Mirando el comercio desde el punto de vista de las condiciones de acceso que tienen a él los países exportadores se diferencian dos tipos de mercados: uno conformado por países que garantizan la entrada de banano sin ninguna restricción de origen, tradicionalmente denominado “Mercado Libre”, y otro integrado por países que en virtud de acuerdos preferenciales restringen el acceso del banano según su origen, llamados “Mercados Protegidos”. Este último lo integran Francia, Italia y Reino Unido.

Por otra parte, están las regulaciones institucionales que los países importadores establecen a las importaciones y en algunos casos constituyen un factor determinante en la evolución y perspectivas del comercio bananero. Estas regulaciones comprenden la reglamentaciones arancelarias, los regímenes preferenciales, cargas fiscales adicionales y restricciones no arancelarias, como el cierre temporal de importaciones y los sistemas de cupos globales.

4. Otra de las características fundamentales de la economía bananera, y que se menciona siempre como uno de los problemas típicos de los productos básicos, es el lento crecimiento de su demanda. Se puede observar que en la mayoría de los países el consumo per cápita de banano, se estancó desde mediados de la década del sesenta, o sólo crece en forma muy lenta, no obstante los aumentos de los ingresos en esos países.

Esta realidad implica que los niveles de la demanda total sólo tienden a crecer en la misma forma en que lo hace la población, lo que determina que, siendo el crecimiento demográfico sumamente bajo en los países industrializados, la capacidad total del mercado se amplíe a un ritmo también lento.

5. Como parte muy importante de las características fundamentales del mercado bananero mundial, debemos agregar que la evolución de los precios de esta fruta, en las últimas cuatro décadas, refleja claramente una tendencia estructural descendente de los términos reales. Y solo en el caso de coyunturas específicas y muy concretas, en las que se modificó temporalmente la relación predominante entre la oferta y la demanda o se influyó intencionalmente el mercado a través de medidas administrativas de los gobiernos de los principales exportadores o de parte de las compañías comercializadoras, se presentan ligeros aumentos de los precios.

Los precios de importación, en los principales mercados no alcanzaron siquiera a mantenerse en términos corrientes, particularmente entre 1958 y 1973.

A partir de 1974 se invirtió la tendencia de los precios debido a varios factores, entre los cuales los más importantes fueron:

- el impacto de la mayor presión inflacionaria de la economía mundial,
- el efecto directo de los precios de los combustibles en el costo del transporte de la fruta,
- el establecimiento de un impuesto de exportación y valor mínimo de precio FOB en los principales países exportadores, y
- la reducción apreciable de la oferta en 1975, como consecuencia de la destrucción de gran parte de las plantaciones de Honduras y Guatemala, por el Huracán Fifi.

Sin embargo, la recuperación de los volúmenes exportados a partir de 1977 y la pugna entre las comercializadoras por una mayor participación en el mercado europeo en 1978, hicieron que a partir de 1977 se regresara a la tendencia decreciente de los precios, si no en términos corrientes sí en los reales.

En 1979 y 1980 sucedieron los Huracanes David y Allen, que afectaron las plantaciones del Caribe, provocando un faltante de fruta en el mercado mundial y pudiéndose estabilizar los términos reales con una leve tendencia a la recuperación durante 1980 y 1981.

De nuevo la rápida recuperación de esas áreas afectadas y principalmente el aumento de productividad y nuevas siembras en los países de la UPEB, hacen que 1982 sea el escenario de una nueva crisis de precios.

En 1983 se suceden fuertes lluvias en Ecuador, sequía en Filipinas y problemas de fuertes vientos en Guatemala y Honduras los que hacen que la oferta por exportaciones disminuya en forma sustancial, y se registran los precios más altos de los últimos años, en términos corrientes y una importante recuperación de los precios reales del banano.

En 1984 se inició la recuperación de las plantaciones de Ecuador y llegan a sus máximos niveles de exportación Panamá y Colombia, los cuales tratan de llenar el "vacío" existente en los volúmenes exportados, lo que de nuevo hace caer los precios no solo en términos reales sino en los corrientes.

En 1985 se producen problemas de vientos y reducción de áreas en Costa Rica, una prolongada huelga en Panamá, además de problemas menores en otras áreas, lo que trae como consecuencia un aparente desahogo del mercado y los precios registran una leve recuperación.

Por otra parte y desde 1985 ha tenido un efecto muy importante en el comportamiento del mercado bananero mundial, la evolución del dólar respecto a las monedas más importantes. Por lo que cabe destacar que en la actualidad, el mercado mundial del banano presenta un panorama de irregularidad y alta dependencia del comportamiento del dólar respecto a las monedas más importantes y a las expectativas que se generan con los planes de aumento de producción y exportación por parte de algunos países, compañías exportadoras y productores independientes.

2. Perspectivas

Después de analizar las características más importantes y la tendencia histórica del mercado bananero, es conveniente hacer, así sea brevemente, algunas consideraciones sobre las perspectivas de este mercado a pesar de que por las mismas ca-

racterísticas del mercado bananero, no es posible formular pronósticos exactos, sí es conveniente llamar la atención sobre el curso probable de las principales variables del mercado.

Es así que de acuerdo al comportamiento histórico y a los planes y declaraciones de los países productores y las compañías comercializadoras, se prevee un crecimiento de aproximadamente el 3% promedio anual de la oferta por exportaciones, en los próximos 5 años.

Por su parte, y a pesar de que las perspectivas son de aumento por el lado de la demanda se espera un crecimiento lento de alrededor del 1% promedio anual, para los próximos 5 años.

De las proyecciones tanto de la oferta como de la demanda, se tendría un crecimiento más acelerado del lado de la oferta que la demanda, los cuales se ajustan mediante reducciones de precios si no en términos corrientes, sí en términos reales como ha sido la tendencia de largo plazo de este mercado.

Por lo que los precios reales del banano continuarán con su tendencia de deterioro, a menos que se presenten fenómenos naturales excepcionalmente anormales o se tomen medidas que:

- Racionalicen el crecimiento de la oferta al mercado tradicional,
- promuevan con éxito ventas a mercados nuevos, y
- logren crear un importante mercado de productos derivados del banano.

Anexo Estadístico

Cuadro 1
Producción mundial de banano
 - Millones de cajas de 18.14 kg. -

País	Cantidad	%
Brasil	390.7	17.2
India	260.4	11,4
Filipinas	226.0	9.9
Ecuador	124.8	5.5
Honduras	73.5	3.2
Colombia	70.2	3.1
Costa Rica	63.4	2.8
Panamá	60.6	2.7
Venezuela	51.0	2.2
Guatemala	36.1	1.6
Abastecedores Preferenciales	63.5	2.8
Otros*	854.8	37.6
Total	2275.0	100.0

* Incluye aproximadamente 100 productores menores.

Cuadro 2
Volumen de exportaciones mundiales de banano
 - Millones de cajas de 18.14 kg. -

País	Cantidad	%
Ecuador	69.1	17.9
Costa Rica	52.2	13.5
Filipinas	47.9	12.4
Honduras	45.4	11.7
Colombia	44.4	11.5
Panamá	34.4	8.9
Guatemala	19.7	5.1
Otros	74.0	19.1
Total	387.1	100.0

Cuadro 3
Evolución de la estructura de
las exportaciones mundiales de banano, 1950 - 1984

- Porcentajes -

Origen	1950-52	1960-62	1970-72	1977-79	1983-84
UPEB	47.9	34.3	45.1	46.4	54.6
Ecuador	11.1	25.2	21.4	18.8	13
Otros países					
América Latina	10.2	6.3	3.3	2.7	2
América Latina	69.2	65.8	69.8	68	70.8
Abastecedores					
Preferenciales	12.4	18.3	13.1	10.5	9.6
Filipinas	0	0	3.5	11.9	9.9
Otros	18.4	15.9	13.6	9.6	9.7
Total mundial	100	100	100	100	100

Cuadro 4
Volumen de importaciones mundiales de banano
- Millones de cajas de 18.14 kg -

Región	Cantidad	%
Europa Occidental	141.5	37.8
Norteamérica	138.2	36.9
Asia	62.1	16.6
América Latina	15.8	4.2
Europa Oriental	12.7	3.4
Africa	4.1	1.1
Total	374.4	100.0

Cuadro 5
Participación de las compañías
comercializadoras en el mercado bananero, 1984*
- Porcentajes -

Compañías	Participación	Acumulado
United Brands (E.U.)	22	22
Castle and Cooke (E.U.)	20	42
Del Monte (E.U.)	14	56
Uniban (Colombia)	9	65
Novoa (Ecuador)	8	73
Banacol (Colombia)	4	77
Proban (Colombia)	2	79
Bananic (Nicaragua)	2	81
Asbana (Costa Rica)	1	82
Paises ACP	18	100
Total	100	
* Estimación		

Cuadro 6
Consumo per cápita de banano en
algunos países importadores, 1950 - 1984
- Kg. por habitante -

País	1950	1960	1970	1980	1984
Estados Unidos	11.1	10.8	7.9	9.4	9.6
Canadá	5.8	9.6	9.3	10.2	10.0
Bélgica y Luxemburgo	4.4	6.6	7.3	7.9	6.5
Francia	4.8	7.6	8.6	8.3	8.1
Italia	0.2	1.8	5.8	5.3	5.3
R.F. Alemana	1.9	8.4	8.5	8.6	7.4
Reino Unido	2.8	6.7	5.9	5.7	5.4
Países Bajos	2.1	5.2	6.2	7.6	6.3
Suecia		5.7	8.2	8.4	8.0
Suiza		8.7	9.5	9.9	8.7
Japón	0.1	0.4	8.1	6.2	4.8
Irak			0.4	1.2	0.3
Libia			7.7	5.0	0.0
Checoslovaquia			2.7	3.2	1.6
R.D. Alemana			1.8	4.8	2.1
Polonia			0.1	1.3	0.0
URSS			0.1	0.2	0.3

Cuadro 7
Gravámenes a la importación de
banano en los principales mercados

País Importador	Origen de las Importaciones	Derechos de importación ad valorem US\$ por TM	Otros Gravámenes
Canadá	Todas las procedencias	Ninguno	
Estados Unidos	Todas las procedencias	Ninguno	
Bélgica y Luxemburgo	Países y territorios asociados a la CEE Terceros Países	Ninguno 20%	Valor agregado 6% Valor Agregado 6%
Dinamarca	Países y territorios asociados a la CEE Terceros Países	Ninguno 20%	Valor Agregado hasta el 15%
Irlanda	Países y territorios asociados a la CEE Terceros Países	Ninguno 20%	Valor Agregado 5.26%
Francia	Países y territorios asociados a la CEE Terceros Países	Ninguno 20%	Valor Agregado 7%
Rep. Federal de Alemania	Países y territorios asociados a la CEE Terceros Países	Ninguno Ninguno hasta una cuota básica que en la práctica cubre todo el consumo. Después 20%.	Valor agregado 5.5%
Italia	Países y territorios asociados a la CEE Terceros Países	Ninguno 20%	350 libras por kg.
Reino Unido	Países y territorios asociados a la CEE Terceros Países	Ninguno 20%	
Países Bajos	Países y territorios asociados a la CEE Terceros Países	Ninguno 20%	Valor Agregado 4%
Suecia	Todas las procedencias	Ninguno	Valor Agregado 17.65%

Gráfico 1
Precios reales del banana , 1950-1986
(1950 = 100)

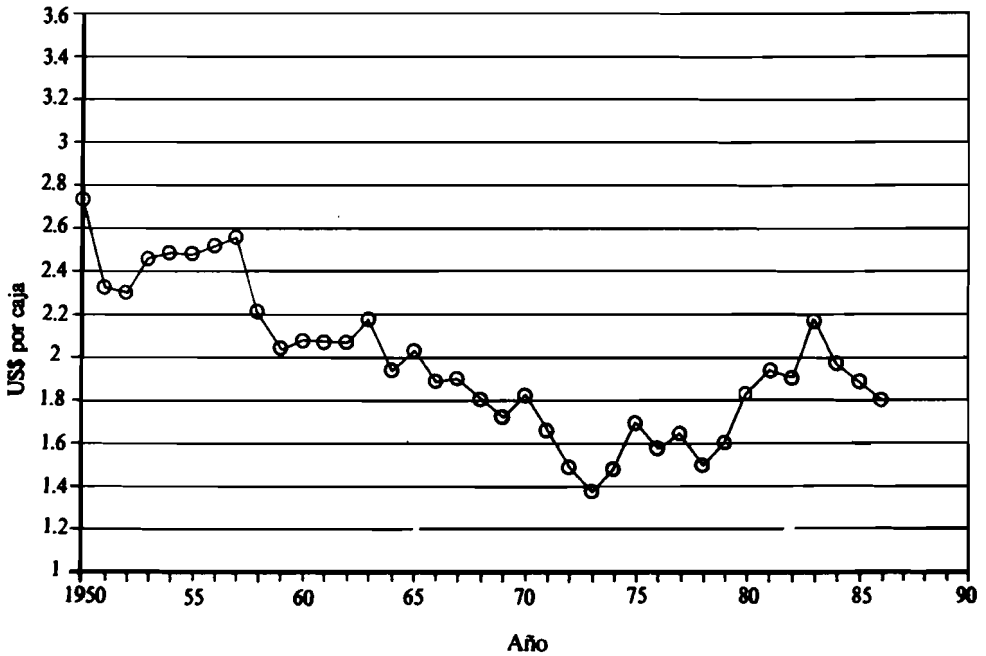


Gráfico 2
Precios corrientes y reales del banano en Estados Unidos, 1973-1986
 (1973 = 100)

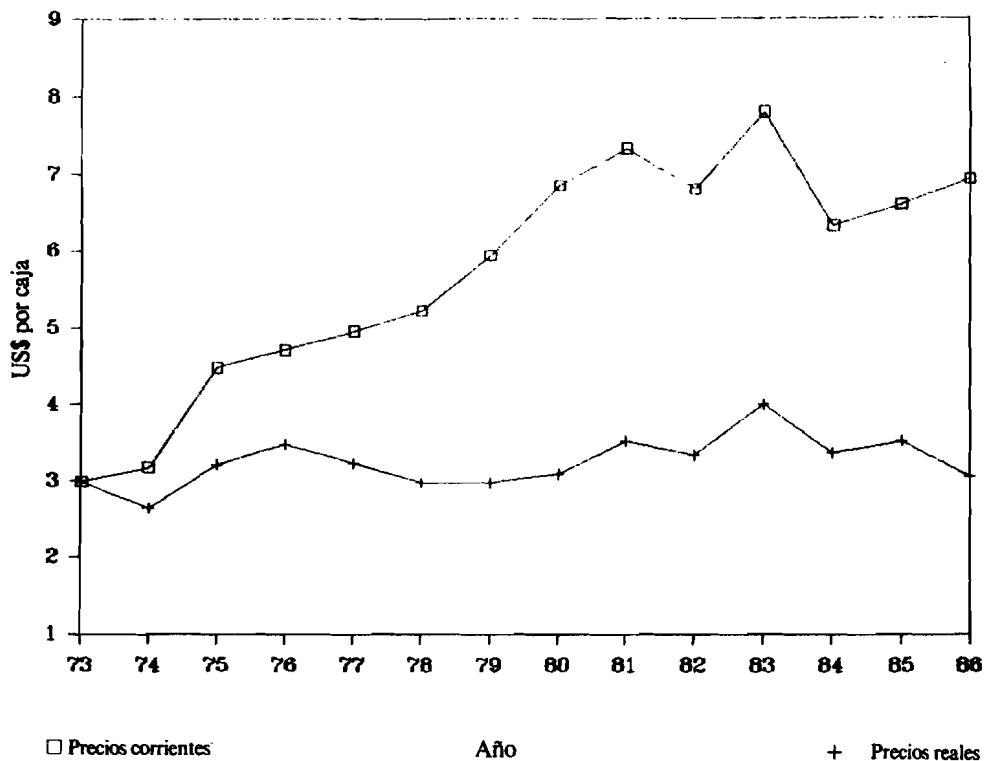


Gráfico 3
Volumen de importaciones de banano en Estados Unidos, 1973-1986

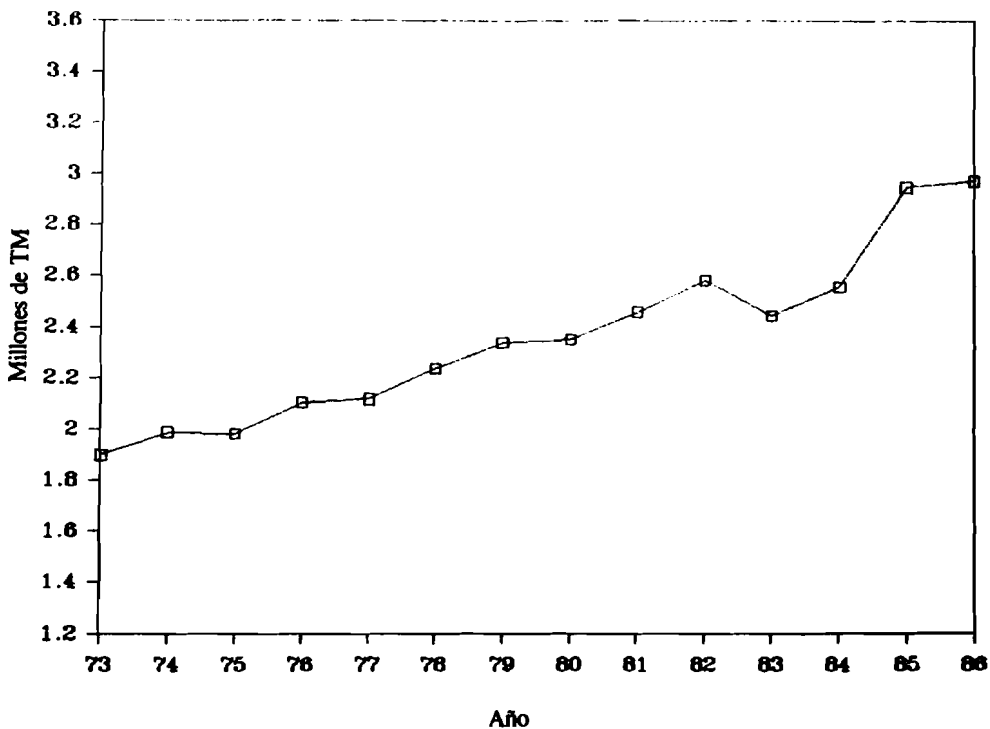


Gráfico 4
Precios corrientes y reales del banano, 1973-1986
(1973 = 100)

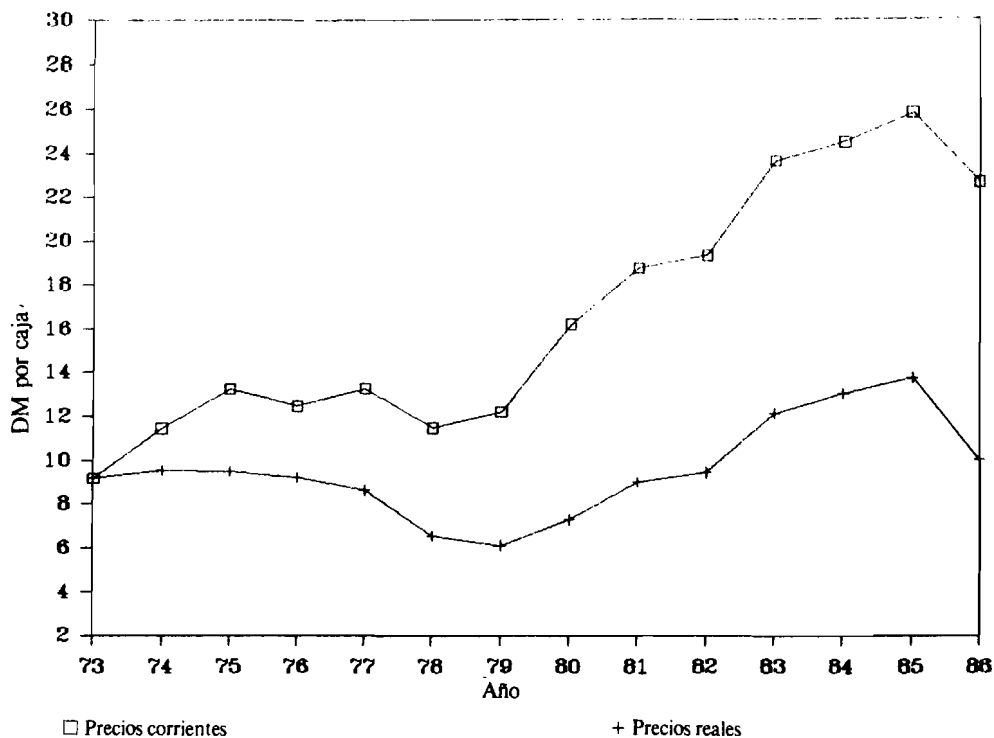


Gráfico 5
Volúmenes de banano importados por la
República Federal de Alemania, 1973-1986

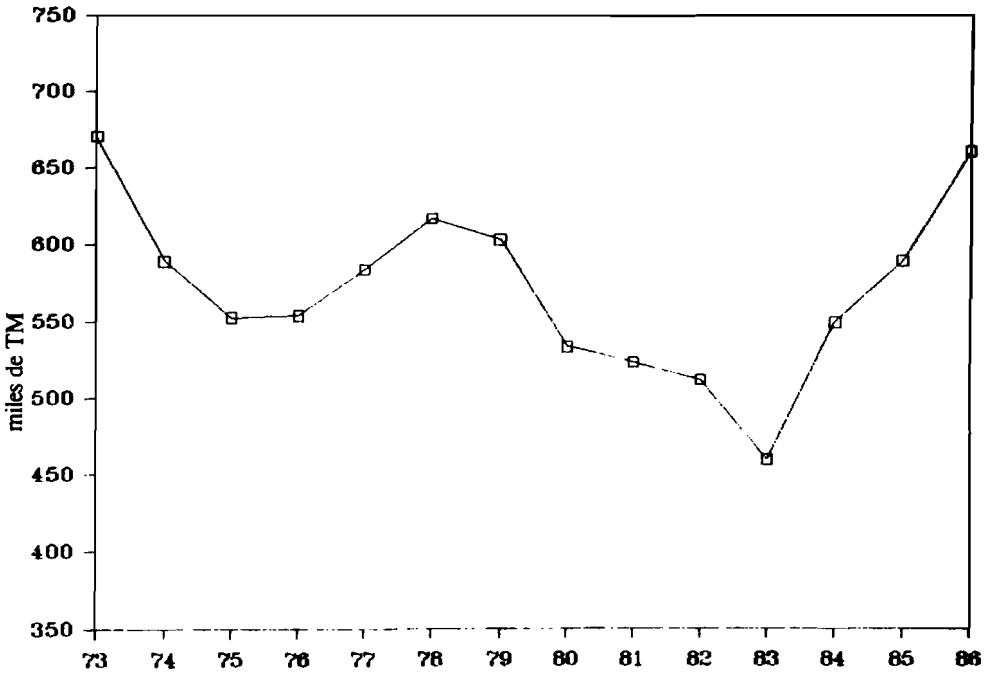
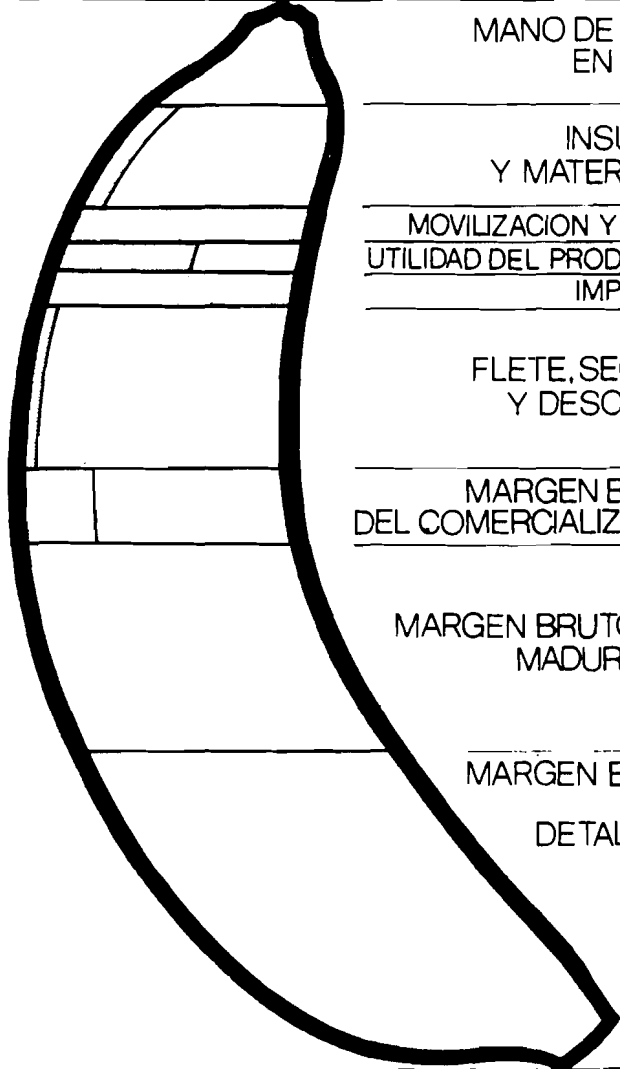


Gráfico 6
Estructura de precios del banano
en los países de la UPEB



CONCEPTO	%	\$
MANO DE OBRA EN FINCA	5.5	1.05
INSUMOS Y MATERIALES	11.8	2.25
MOVILIZACION Y CARGA	2.9	0.55
UTILIDAD DEL PRODUCTOR	2.1	0.40
IMPUESTO	2.6	0.50
FLETE, SEGURO Y DESCARGA	15.8	3.00
MARGEN BRUTO DEL COMERCIALIZADOR	6.6	1.25
MARGEN BRUTO DEL MADURADOR	21.0	4.00
MARGEN BRUTO DEL DETALLISTA	31.6	6.00
TOTAL	100	19.00

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 2° 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 Bert-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
Márgen		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
Márgen		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 si 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.

LA EVOLUCION DE LA ECONOMIA BANANERA EN LA DECADA DE LOS OCHENTA: LA EXPERIENCIA COLOMBIANA

Fernando Botero Herrera

1. El desplazamiento de la Producción de Santa Marta a Urabá

La tradicional zona bananera de Santa Marta en donde se concentraba la economía de exportación del banano en Colombia, entra en crisis en la década de los años sesenta con el retiro de la región de la Compañía Frutera de Sevilla (United Fruit Company) y su desplazamiento a la zona de Urabá, en donde esta compañía fomentará el cultivo del banano.

No obstante, la región de Santa Marta, ha seguido produciendo una parte - aunque no significativa- del banano de exportación, como puede apreciarse a continuación.

El desplazamiento de la producción de Santa Marta a Urabá significó también una transformación en el esquema productivo que se había utilizado hasta entonces en Colombia.

En la primera zona (Santa Marta), se produjo banano desde finales del siglo XIX hasta el año de 1965 bajo la forma de enclave agrícola, en donde la United Fruit Company era como un cuerpo extraño incrustado en esta porción de nuestro

Cuadro 1
Participación de las zonas de
Urabá y Magdalena en las exportaciones
colombianas de banano, 1970-1986
- Porcentajes -

Años	Regiones	
	Urabá	Magdalena
1970-1975	91	9
1976-1980	93	7
1980	93.4	6.6
1981	94.3	5.7
1982	94.8	5.2
1983	92.7	7.3
1984	92.0	8.0
1985	89.7	10.3
1986	87.9	12.1

Fuente: Botero, Fernando, Sierra, Diego y López, Hugo. *Monografía Comarca Bananera* Medellín, CIE, Universidad de Antioquia, Marzo de 1979
 Revista *AUGURA* Año 11, número 1, 1985
 Revista *AUGURA* Año 12, número 2, 1986
 Revista *AUGURA* Año 13, número 1, 1987

territorio. La compañía monopolizaba y/o controlaba la producción, comercialización y transporte de la fruta directamente o a través de sus empresas filiales de transporte.¹

En la segunda (zona de Urabá), aunque la misma compañía fomenta el cultivo de banano, lo hace modificando sustancialmente sus formas de control de la producción. En efecto, la producción se deja en manos de propietarios colombianos quienes asumen todos los riesgos que ésto implica y en consecuencia se encargan del manejo laboral y de los conflictos que ello conlleva en estas empresas. Mientras tanto, la multinacional se ocupa de la asistencia técnica, de la comercialización y transporte de la

1. Para una descripción histórica de este proceso, véase, Botero, Fernando y Alvaro Guzmán: "El enclave agrícola en la zona bananera de Santa Marta". Cuadernos Colombianos N°. 11. Bogotá, 1977.

fruta. En otras palabras, del corazón duro o meollo del negocio, puesto que además de los riesgos numerosos de la producción, por cada dólar originado de la venta de banano en los mercados consumidores, el productor recibe apenas once centavos y los ochenta y nueve restantes son absorbidos por el transportador, importador y comercializador final del producto. 2

Sin embargo, es necesario reconocer cómo sin el gran impulso inicial que solamente una gran compañía de la talla y experiencia de la United Fruit Co. podría dar, difícilmente en tan poco tiempo la región de Urabá hubiera podido lograr el acelerado desarrollo económico que ha tenido a partir de 1964. En realidad, sin los recursos económicos suficientes para una inversión inicial significativa, que permitiera la construcción de obras de infraestructura (canales para la navegación, adecuación del terreno) y el otorgamiento de un crédito de fomento adecuado para los productores, difícilmente hubiera logrado Urabá su despegue económico, en una región en donde aún hoy se carece de un puerto para evacuar fácilmente los millones de cajas que anualmente se exportan.

2. La Producción de Banano en Colombia en la Década de 1980.

La zona bananera de Urabá incorporada hace un poco menos de un cuarto de siglo a la producción de banano con destino a los mercados internacionales, ha demostrado en la década de los ochenta su gran dinamismo y ha sido la causa principal de que Colombia haya venido ocupando en los últimos tres o cuatro años, el tercer lugar en el mundo como país exportador de banano.

El área dedicada a la producción bananera en Urabá oscila actualmente alrededor de las 20.000 hectáreas y no se vislumbra una expansión de ésta en los próximos años, dadas las circunstancias internacionales, caracterizadas por un estancamiento de la demanda y una tendencia a la sobre-oferta mundial de esta fruta.

2. Cfr. Mejía Lázaro, "*Memorias del Primer Congreso Bananero*". Medellín noviembre 19, 20 y 21 de 1986. AUGURA Año 12, N° 2, 1986, p. 18. Véase también López, José Roberto: *La economía del banano en Centroamérica*. Colección Universitaria Costa Rica. Ed. DEI 1986. Este autor calcula en 11.5% la proporción del valor unitario que va al productor (precio al productor/precio al por menor).

Como afirma la Asociación de bananeros de Urabá (AUGURA):

"... en cuanto hace al comportamiento del área en producción, el hectareaje alcanzado durante 1983 - 19.900 hectáreas - difícilmente se podrá incrementar en el futuro. Por el contrario, se considera dicha cifra como un tope máximo, y en la cual se estabilizará el proceso de siembras de banano en los próximos años como respuesta a la situación del mercado internacional" 3

Cuadro 2
Superficie dedicada al cultivo del banano
en la región de Urabá

Año	Hectáreas	Índice (1976 = 100)
1970-1979 (Promedio)	15.006	
1976	15.300	100
1979	17.479	114.2
1980	17.365	113.5
1981	18.888	123.4
1982	19.300	126.1
1983	19.749	129.1
1984	20.136	131.6
1985	20.270	132.5
1986	20.456	133.7

Fuente: Hasta 1985. Revista *AUGURA* Año 12, número 2, 1986.
Para 1986. Revista *AUGURA* Año 13, número 1, 1987

3. Ramírez, Margarita. "Consolidación de la actividad bananera de Urabá" revista *AUGURA* Año 9, Nº 2, 1983.

Vale la pena recordar que en 1969 la región había alcanzado el punto más alto con 18.950 hectáreas en banano ⁴ y en el primer quinquenio de los años setenta el área disminuye debido al proceso de cambio de variedad (Gros Michel por Cavendish), recuperándose poco a poco en la segunda mitad de la década y estabilizándose alrededor de las veinte mil hectáreas en la década de los ochenta.

No obstante, es importante anotar que ha habido una ligera expansión del área bananera en la última década, lo que indicaría una situación de dinamismo en el caso colombiano.

En líneas generales, la década de los ochenta ha sido favorable para el gremio bananero colombiano, como lo ilustran indicadores tales como el notable incremento del volumen y el valor de la fruta exportada, las mejoras en la productividad y sobre todo su mayor participación en el comercio mundial de este producto.

Se observa sí, un cambio en cuanto al tamaño promedio de las empresas o fincas bananeras, proceso que ha venido acentuándose en la última década y que podemos visualizar en el Cuadro 3.

Cuadro 3
Fincas según área en banano, 1977-1986

Hectáreas	Frecuencia N°			Frecuencia (%)		
	1977	1980	1986	1977	1980	1986
Menos de 10	16	5	2	5.9	2.3	0.7
10.1 - 30	74	42	34	27.2	18.8	12.8
30.1 - 60	94	83	102	34.6	37.2	38.5
60.1 - 90	41	33	51	15.1	14.8	19.3
90.1 - 120	30	33	37	11.0	14.8	14.0
120.1 - 150	6	7	22	2.2	3.1	8.3
Mayores 150	11	20	17	4.0	9.0	6.4

Fuente: *AUGURA*. Año 12. N°. 1986.

4. Cf. *AUGURA*. Año 12, N°. 2, 1986.

Así, durante la última década, las fincas pequeñas (menores de 10 hectáreas) prácticamente desaparecen y aquellas entre 10.1 y 30 hectáreas se ven reducidas a un poco menos de la mitad. Mientras que hasta 1977 el conjunto de fincas -hasta de 30 hectáreas- representaba una tercera parte de las plantaciones bananeras (33.1%), para 1986 apenas participaba con el 13.5.

De otra parte, en el período 1977-1986 todos los estratos de fincas de más de 30 y hasta 120 hectáreas aumentaron su frecuencia en términos absolutos y relativos y en consecuencia su peso relativo (en %) aumentó aunque en forma moderada, constituyéndose en el conjunto más representativo del total de fincas de Urabá. El conjunto de fincas entre 120 y 150 hectáreas fue durante el período de referencia, el que más aumentó en frecuencia y su peso relativo se vió casi multiplicado por cuatro. Finalmente, las fincas más grandes, superiores a 150 hectáreas aumentaron también su participación en términos absolutos y relativos, aún cuando disminuyeron ligeramente su participación en ambos sentidos en el subperíodo 1980-1986 (Véase Cuadro 3)

En síntesis, durante el período 1977-1986 se puede inferir un claro proceso de concentración de la propiedad bananera, la cual sería seguramente más evidente si tuviéramos a la mano el área efectiva poseída por cada estrato de fincas y si tenemos presente que existen grupos de empresas o sociedades que controlan varias unidades de producción, aún cuando estas últimas se manejan a menudo de manera relativamente autónoma. 5

3. Rendimientos o Productividad en el Período 1976-1986

En el período 1976-1981 la productividad ⁶aumentó en forma progresiva, sin embargo después de 1981 y hasta 1984 desciende, debido fundamentalmente al cambio en las condiciones meteorológicas, en particular el régimen de lluvias ⁷ y a que en el año de 1981 apareció la enfermedad denominada "Sigatoka Negra", hecho que trae consigo una disminución de la productividad de las plantaciones afectadas. ⁸

5. Para este proceso véase Botero, Fernando y Diego Sierra. *El mercado de fuerza de trabajo en la zona bananera de Urabá*, Medellín CIE. Universidad de Antioquia. 1981.

6. Tomando como base el año de 1976 y el volumen de exportaciones por hectárea.

7. Cfr. AUGURA, Año 9, N° 2, 1983.

8. *Ibid.*

Para 1984 se recupera llegando a su máximo punto gracias a un buen régimen de lluvias, en el siguiente año desciende, recobrando para 1987 un nivel semejante al de 1980, indicando cierto estancamiento e irregularidad en los incrementos de productividad en esta década.

En resumen, después de un crecimiento regular de los rendimientos por unidad de superficie en el lapso 1976-1981, a partir de este último año se observa un movimiento un tanto errático de la productividad en la región de Urabá que al parecer estaría ligada principalmente a un régimen de lluvias desfavorable y secundariamente a la Sigatoka.

A pesar de que el año de 1984 fue un año récord en exportaciones y en producción por hectárea, no deja de ser la excepción que confirma la regla.

Cuadro 4
Índice de rendimientos (exportación/hectárea)
1976-1986

Año	Rendimiento exportación	
	1976 = 100	1980 = 100 (a)
1976	100	
1977	99.1	
1978	126.3	
1979	128.7	
1980	153.8	100
1981	156.6	101.8
1982	138.2	89.9
1983	143.7	93.4
1984	168.1	109.3
1985	136.9	89
1986	150.2(b)	97.7

(a) Cálculo nuestro.

(b) Cálculo nuestro con base en *AUGURA*, Año 13, N.º. 1, 1987.

Fuente: *AUGURA* Año 12, N.º 2, 1986.

En otra perspectiva y a manera de hipótesis se puede afirmar que la competencia entre las comercializadoras ha llevado a una relativa homogenización de la productividad de las fincas, pertenecientes a las distintas comercializadoras.

En el futuro próximo la productividad sin duda será una de las variables claves para hacer competitiva la producción del banano en Colombia y con mayor razón en la medida en que el aumento de los costos de producción tiende a crecer más rápidamente que los precios internacionales de la fruta.

Cuadro 5
Productividad del banano en la Zona de Urabá
- Cajas/hectárea/año -*

Comercializadora	1984	1985
UNIBAN	2.229	1.865
PROBAN	2.394	1.914
BANACOL	2.606	1.817
Zona	2.364	1.865
Variación	21.1	

* 1 Caja = 18.14 kgs.

Fuente: *AUGURA* Año 12, N° 1, 1986

4. Las Exportaciones en la Década de los Ochenta.

El volumen de exportaciones en la década de los ochenta podemos apreciarlo en el Cuadro 6.

La década de 1976 a 1986 ha sido de expansión de las exportaciones multiplicándose éstas por dos, mientras que el área por ejemplo en Urabá solamente aumentó en el mismo período en un 33%

Si analizamos esta situación por regiones observamos como Santa Marta muestra en los últimos años un notable dinamismo a pesar de que el comportamiento de Urabá también fue expansivo. Así, la participación de Santa Marta en el total de exportaciones de banano colombiano pasará de 6.6% en el año de 1980 a 12.1% en 1986.

Cuadro 6
Exportaciones de banano en Colombia
- Miles de cajas de 40 lbs. -

Índice (1976 = 100)

Años	Urabá	Santa Marta	Total país	Urabá	País
1980	36.762.1	2.596.3	39.358.4	174.6	165.1
1981	40.717.9	2.484.9	43.202.8	193.4	181.2
1982	36.718.8	2.022.5	38.741.3	174.4	162.5
1983	39.060.5	3.084.5	42.145.0	185.5	176.8
1984	46.591.4	4.067.5	50.658.9	221.2	212.5
1985	38.183.0	4.368.3	42.551.3	181.3	178.5
1986	41.171.5	5.734.0	47.505.5	195.5	199.3

Fuente: DANE. Aduana de Turbo

Anuario de Comercio Exterior

AUGURA Año 12. N° 2. 1986

Este crecimiento del volumen en las exportaciones de banano colombiano es significativo, si tenemos presente que durante el período de 1974 a 1982 el crecimiento había sido de 20% en promedio anual.⁹

Este incremento del cuántum exportado ha tenido por consecuencia un notable aumento del valor de las exportaciones de banano. Estas pasaron de 29 a 200 millones de dólares en el breve lapso de 1974 a 1984.¹⁰ Como afirma el informe realizado recientemente por la FAO:

“La característica más sobresaliente del sector bananero de Colombia en 1971-1984 ha sido el notable crecimiento de las exportaciones” 11.

9. Cfr. AUGURA. Año 10, N° 2, 1984.

10. Ibid.

11. FAO, *La economía mundial del banano 1970-1984. Estructura, desempeño y perspectivas*. Roma, FAO, Dirección de productos básicos. 1986. p. 14.

En consecuencia en el período aludido, Colombia aumenta su participación en el mercado mundial del banano pasando de representar el 4.5% en 1974 al 11.2% en 1985, llegando inclusive a superar esta cifra en los años 83 y 84 12.

Este significativo incremento en la participación de Colombia en el mercado mundial se aprecia aún mejor si tenemos presente el marco latinoamericano en donde Colombia aumenta su participación regional de 8.4% en 1974 a 19.3% en 1983, siendo el único país del conjunto que aumenta constantemente su participación en el período 1973-1983, mientras que en los demás o bien ésta permanece más o menos constante o decrece ligeramente (como podemos apreciar en el Cuadro 7).

Cuadro 7
Distribución por países de las exportaciones de los principales
abastecedores latinoamericanos, 1973 - 1983
- Porcentajes -

Año	Guatemala	Honduras	Costa Rica Total miles toneladas		Panamá	Colombia	Ecuador
1973	6.2	19.2	26.6	12.1	4.8	31.0	4.425.7
1974	5.7	25.9	25.8	10.4	8.4	33.8	4.021.0
1975	6.1	9.4	28.0	12.2	9.9	34.5	3.949.0
1976	6.4	15.2	24.1	13.0	11.4	29.9	4.021.5
1977	6.1	16.3	22.6	12.3	13.2	29.6	4.262.7
1978	5.5	15.8	21.2	13.9	13.2	30.3	4.495.8
1979	5.0	19.1	20.6	12.2	13.5	29.6	4.689.6
1980	7.6	18.8	19.2	10.9	15.0	28.5	4.620.2
1981	7.6	16.9	19.9	11.7	17.2	26.7	4.670.7
1982	8.1	17.5	19.6	12.0	16.1	26.7	4.698.5
1983	6.0	17.2	22.7	15.7	19.3	19.2	4.176.5

Fuente: FAO, Grupo Intergubernamental sobre el banano. En: *La Economía Mundial del banano 1970-1984*. Op cit. p. 78

En el caso colombiano el incremento tan sobresaliente del volumen de exportaciones más que el nivel de los precios internacionales, explicaría mejor su mayor participación en términos de valor, en el conjunto de las exportaciones colombianas. No obstante, que el peso relativo del banano en el conjunto de exportaciones del país no tiene la importancia que éste represente para algunos países centroamericanos, su participación relativa pasa de 1.8 por ciento en 1974 a 6.4 por ciento en 1984 y a partir de 1980 su participación ha sido un poco más del doble de los niveles promedio del período 1974-1980 (véase Cuadro 8).

12. Cfr. AUGURA Año 12, N° 2, 1986.

Cuadro 8
Valor de las exportaciones colombianas, 1974-1986
 - (Millones de US\$) -

Año	Valor exportaciones			Participación (%)		
	Totales (1)	Menores(2)	Banano (3)	(2)/(1)	(3)/(1)	(3)/(2)
1974	1.416.9	794.6	25.4	56.1	1.8	2.2
1975	1.465.2	793.4	31.6	54.1	2.2	4.0
1976	1.745.1	777.9	40.9	44.6	2.3	5.2
1977	2.443.2	945.5	45.6	38.7	1.9	4.8
1978	3.002.7	1.024.0	80.5	34.1	2.7	7.9
1979	3.300.4	1.295.3	79.6	39.2	2.4	6.1
1980	3.945.1	1.584.5	94.1	40.2	2.4	5.9
1981	2.956.4	1.533.1	122.4	51.8	4.1	8.0
1982	3.094.9	1.533.4	151.1	49.5	4.9	9.8
1983	3.080.9	1.574.7	150.9	51.1	4.9	9.6
1984	3.085.0	1.276.0	197.7	41.4	6.4	15.5
1985	3.246.0	1.707.0	168.5	52.6	5.2	9.9
1986	4.900.0	1.800.0	198.0	36.7	4.0	11.0

Fuente: DANE. *Anuario de Comercio Exterior, AUGURA.*

Este hecho muestra una vez más, cómo la década de los ochenta en Colombia, ha sido expansiva en cuanto a la producción del banano se refiere.

4.1 Destino de las exportaciones

Un poco más de la mitad de las exportaciones colombianas de banano está dirigida a los Estados Unidos, país que es el principal mercado para este producto. En segundo lugar, aunque su participación es relativamente modesta, se encuentran Francia y Alemania. Estos tres países representan un poco más de las tres quintas partes del mercado para esta fruta de exportación colombiana.

Existe también un flujo diversificado de exportaciones de banano hacia otros países de Europa Occidental, algunos países socialistas del este europeo, así como la China e inclusive Japón.

Este hecho es un indicador del esfuerzo realizado en los últimos años para diversificar los mercados y ampliarlos, aunque los resultados son todavía insuficientes.

Una idea más precisa acerca de la distribución de este mercado durante los últimos años, de acuerdo con los países de destino, puede apreciarse en el Cuadro 9. En éste puede verse cómo en el mercado de Europa Occidental, salvo los casos ex-

Cadro 9
Zona de Urabá:
Exportaciones de banano según país de destino
1984-1986
- Porcentajes -

País	1986	1985	1984
Estados Unidos	55.2	57.7	52.3
Francia	10.4	9.4	10.4
Irlanda	2.9	3.4	7.4
Inglaterra	0.2	1.5	2.6
Bélgica	6.8	2.4	4.2
Alemania Occidental	11.4	8.6	6.5
Hungría	1.1	1.2	1.4
Italia	2.7	3.5	6.5
Noruega	0.3	0.4	0.6
Suecia	0.9	0.8	1.0
Túnez	—	—	0.1
Rusia	—	4.6	4.0
Portugal	0.2	0.1	0.6
Bulgaria	0.7	1.0	0.04
Líbano	—	—	0.1
Checoslovaquia	3.7	3.6	1.6
Alemania Oriental	—	—	0.6
Yugoeslavia	—	0.5	—
Canadá	—	0.2	—
Holanda	—	0.4	—
Argentina	1.3	—	—
China	1.3	—	—
Japón	0.9	—	—
Rumania	—	0.4	—
TOTAL	100.0	100.0	100.0

Fuente: *AUGURA* Año 12, N° 1, 1986 y Año 13, No 1, 1987.

cepcionales de Alemania y Bélgica en donde su participación aumenta y el de Francia donde se mantiene igual, en todos los demás países de esta área, su participación disminuye en términos relativos (y en volumen).

De otra parte la implantación en el mercado americano se ha reforzado en los últimos años. Los mercados de los países socialistas se muestran debilitados en estos años e inclusive algunos potencialmente importantes desaparecen en el año 1986 (Rusia, Alemania Oriental) y finalmente se logra penetrar a nuevos mercados (Argentina, China, Japón). Este comportamiento del mercado en el caso particular de Colombia, se entiende mejor si tenemos en cuenta que la contracción del mercado mundial del banano que comienza a manifestarse a partir de 1973, se evitó parcialmente gracias al fuerte crecimiento medio de las importaciones estadounidenses, pues el mercado de Europa Occidental se contrajo en un 10%; el del Japón en un 30% y el de Europa Oriental se ha reducido en más de la mitad entre 1978 y 1982. En síntesis, con excepción del mercado estadounidense, las importaciones mundiales de banano, entre 1973 y 1982 decrecieron en 5% al año por término medio. 13

5. Precios y Términos de Intercambio

Como ha sido común para una gran parte de bienes primarios, especialmente los agrícolas provenientes del trópico, la tendencia de los precios reales de exportación del banano entre 1950 y 1974 fue hacia la baja disminuyendo entre un 55 y un 62 por ciento 14.

Como lo señala el Informe de la FAO (1986):

“Los niveles de precios del mercado se determinan aún por referencia a las fuentes más baratas de suministro, en condiciones competitivas” 15.

De ahí que las compañías transnacionales que controlan en gran medida el comercio mundial del banano, pueden cambiar de abastecedores de acuerdo con sus conveniencias y/o fomentar el cultivo en nuevas regiones, cuando existen dificultades en las habituales, así como exacerbar la competencia entre países, siempre con la finalidad de buscar -o renovar- las “fuentes más baratas de suministro”.

13. La economía mundial del banano 1970-1984 Op. cit.

14. Ibid. p. 10.

15. Ibid.

No obstante, esta tendencia a la baja del precio real del banano en el período que va de 1950 a 1974 se ha modificado y conviene matizarla.

Según Harris y otros, si tenemos en cuenta un periodo largo de tiempo y comparamos el precio real del banano con 17 productos de interés para los países en desarrollo, se observa que el banano es el producto más estable 16. Según el Informe citado de la FAO, ésto se debería a la gran flexibilidad que tiene el banano para el suministro a corto plazo y en consecuencia si una región sufre alguna calamidad, rápidamente puede ser reemplazada por otra.

De otra parte, como lo afirmábamos anteriormente, la tendencia de los precios reales a la baja parece no solamente haberse detenido en 1974 sino que a partir de 1980, de acuerdo con la FAO (1986), se puede constatar un “significativo aumento de los precios reales.”¹⁷ Aún cuando es cierto también que en los últimos años según esta misma fuente, se observa una tendencia a una mayor inestabilidad en los precios.

Esta tendencia se manifiesta claramente en los precios de importación en Estados Unidos los cuales llegaron casi a 8 dólares por caja, cuando hasta 1974 no había sobrepasado los 4 dólares 18.

En cuanto a los precios reales del banano, también éstos sufrieron un alza durante el período 1973-1983 19.

Simultáneamente los términos de intercambio para el periodo aludido, de acuerdo con el estudio realizado por José Roberto López para Centroamérica, tuvieron un incremento anual sistemático e importante a partir de 1979, de manera que en 1983 fueron superiores en un 52% a los registrados en 1974 20.

En el caso del banano los estudios realizados han observado una estabilidad a largo plazo, entre los precios en diferentes fases del proceso de comercialización (precios FOB, FOR y al por menor), inclusive cuando se produce una fuerte variación de los precios en un determinado nivel del sistema (por ejemplo a partir de la intro-

16. Ibid p. 10.

17. Ibid p. 12.

18. Véase López, José Roberto. *La economía del banano en Centroamérica*. Op. cit. p. 168

19. Ibid. p. 169. Véase también Informe FAO. *La economía del banano en Centroamérica* op. cit. p. 11.

20. Ibid p. 170.

Cuadro 10

Evolución de los precios de importación F.O.R., al por mayor y al por menor en los Estados Unidos en términos corrientes, 1973-1983.
- US\$ por caja de 40 lbs. -

Año	importación F.O.R.*	Al por mayor	Al por menor
1973	2.99	4.50	6.60
1974	3.17	4.93	7.38
1975	4.48	6.22	9.29
1976	4.71	6.26	9.41
1977	4.95	6.63	10.21
1978	5.21	7.08	11.25
1979	5.94	8.31	13.10
1980	6.85	9.55	15.04
1981	7.33	10.15	16.05
1982	6.80	9.73	14.15
1983	7.80	11.00	15.42

Free on Rail: precio de venta

* Franco sobre vagón, en almacén de entrega, puertos de los Estados Unidos

Fuente: Lopez, José Roberto. *La economía del banano en Centroamérica*, ED. DEI. San José - Costa Rica, 1986, p. 168.

ducción del impuesto a las exportaciones en (1974). De estos trabajos se concluye que los diversos márgenes de comercialización tienden a ser determinados en porcentajes y no en valores absolutos. Así por ejemplo, como señala el Informe sobre banano de la FAO (1986): un impuesto a la exportación de 5.5 centavos por kg. se transforma en un incremento de 20 centavos por kg. del precio al por menor en los Estados Unidos ²¹.

6. La Consolidación de la Comercialización en Manos de Firmas Nacionales.

El cambio más destacado en la historia de la producción de banano en el país y en particular en la región de Urabá en las dos últimas décadas, es sin duda alguna el ocurrido en la fase crucial de la comercialización de la fruta. Este se ha caracteri-

21. *La economía mundial del banano* Op. cit. p. 11 y ss.

zado por un paulatino retiro de las compañías transnacionales que culmina en 1983 con el retiro definitivo de éstas en la región de Urabá y la consolidación de las compañías comercializadoras colombianas.

El proceso se inicia en 1969 con la creación de la primera comercializadora colombiana UNIBAN, la cual se funda a raíz del vencimiento del primer contrato firmado entre los productores nacionales de banano y la Compañía Frutera de Sevilla (United Brands). Esta última, al parecer, quiso aprovechar su situación de monopsonio en la región, para imponer un nuevo contrato desventajoso para los productores colombianos y entonces éstos crearon UNIBAN. Sin embargo, la Compañía Frutera de Sevilla (CFS) continuará en la zona por algunos años más, aún cuando desde entonces, amenazaba con su retiro definitivo. En 1977 se establece la Standard Fruit Company con el nombre de Técnicas Baltim de Colombia ²², rival y competencia de la Compañía Frutera de Sevilla.

En el año 1981 se crea una segunda comercializadora colombiana que aprovecha en buena medida la experiencia de UNIBAN, con el nombre de Bananeros Colombianos S.A. (BANACOL), compañía que paulatinamente irá ganando influencia. Dos años más tarde, en 1983 y casi al mismo tiempo se retiró de forma definitiva de Urabá la Compañía Frutera de Sevilla (enero) y la Standard (marzo) ²³

Finalmente, se crea una tercera comercializadora nacional: Promotora de Banano S.A. que manejará la fruta de las fincas anteriormente bajo contrato con la Compañía Frutera de Sevilla ²⁴ y realizará sus primeras exportaciones en el año de 1984.

La nueva modalidad de comercialización utilizada tanto por UNIBAN como por BANACOL, es un paso importante en tanto que se abandona el tradicional esquema de venta de la fruta a precios FOB, para negociar directamente la fruta en los mercados de destino, utilizando filiales norteamericanas controladas por las comercializadoras colombianas (Turbona Co. y Parker en el caso de UNIBAN y Banana Service filiar de BANACOL) ²⁵ y realizar la venta a clientes diferentes a las tradi-

22. Ramírez, Margarita. "Consolidación de la actividad bananera de Urabá". Art. cit.

23. Ibid.

24. Informe FAO. La economía del banano en Centroamérica Op cit. p. 11.

25. AUGURA. Año 12, N^o. 2, 1986 op cit.

cionales comercializadoras de banano. No obstante, la Compañía Frutera de Sevilla continúa hoy comprando banano en la región a precios FOB a BANACOL y a PROBAN 26.

El cambio anotado más atrás es significativo si tenemos presente:

“... que en las ventas FOB la menor contribución del valor final del producto, la recibe el país productor. Del precio final al consumidor la mayor contribución la reciben quienes transportan el producto, los que los distribuyen y aquellos que lo venden al consumidor final” 27

Sin embargo el camino por recorrer es arduo si tenemos presente que el mercado mundial del banano está controlado por tres sociedades transnacionales: United Brands, Castle and Cooke y Del Monte. De otra parte, según el Informe de la FAO (1986):

“La participación de las transnacionales en el comercio mundial del banano ha aumentado en los dos últimos decenios, a pesar de los esfuerzos desplegados por los gobiernos de algunos países exportadores para diversificar las opciones de comercialización, la mencionada participación, que en 1966 era del 47 por ciento ha pasado a ser del 54 por ciento en 1972 y del 65 por ciento en 1980” 28

Así pues, la década de los ochenta se caracteriza por la consolidación de UNIBAN como principal firma comercializadora colombiana, con filiales en Estados Unidos y una experiencia de 15 años en comercialización en ese país. Los otros rasgos más sobresalientes están íntimamente ligados y son el retiro definitivo de Urabá de la United Brands y de la Standard Fruit Co., así como la conformación de dos nuevas comercializadoras colombianas: BANACOL y PROBAN, ésta última todavía muy ligada a la Frutera de Sevilla (United Brands) y sin una capacidad comercializadora autónoma.

26. Mejía Arango, Lázaro. “*Algunas consideraciones sobre la política de promoción de las exportaciones agrícolas en Colombia (el caso bananero)*” AUGURA, Año 12. N.º.1, 1986.

27. Ibid. p. 11.

28. Informe FAO (1986) Op cit. p. 9.

Cuadro 11
Participación de las transnacionales en el comercio mundial del banano
-Miles de toneladas y porcentajes (entre paréntesis)-

Año	United Brands	Castle and Cooke	Del Monte	Total
1966	1.807 (34.0)	652 (12.3)	58 (1.1)	2.505 (47.2)
1972	1.973 (30.5)	1.168 (18.0)	356 (5.5)	3.947 (54.0)
1980	1.966 (28.7)	1.451 (21.2)	1.053 (15.4)	4.470 (65.2)

Fuente: *La economía mundial del banano 1970-1984*. FAO 1986.

Vale la pena anotar que la Standard Fruit (Técnicas Baltimore de Colombia) continúa comprando fruta directamente en Santa Marta, en donde controla el 48 por ciento del área productiva, siendo ésta la única transnacional extranjera que opera actualmente en nuestro país²⁹

La situación actual y la evolución de la parte del mercado correspondiente a cada comercializadora, puede resumirse en el Cuadro 12.

Si bien la Standard sigue presente en la zona bananera de Santa Marta es significativo el hecho que UNIBAN actúa también como comercializadora en esta región, a través de Unión de Bananeros de Santa Marta S.A. (BANAMAR) y en la actualidad controla el 52 por ciento del área sembrada en banano 30.

29. Díaz Granados, José Ignacio. "la cuestión bananera en Santa Marta", en: AUGURA. Año 2, 1986, p. 33.

30. Ibid.

Cuadro 12
Región de Urabá:
Exportaciones de banano por comercializadoras, 1964-1985
- Porcentajes -

Año (a)	UNIBAN (b)	Frutera de Sevilla (c)	BANACOL (d)	PROBAN (e)	STANDARD (f)
1964-68	—	100	—	—	—
1969-77	46.4	53.6	—	—	—
1978-81	46.4	37.7	—	—	15.8
1982-83	48.8	31.2	12.2	—	7.8
1984-85	55.0	—	23.0	22.0	—

(a) La periodización se hizo de acuerdo con la entrada o retiro de comercializadoras.

(b) Inicia exportaciones en 1969.

(c) Inicia exportaciones en 1964 y se retira en 1983.

(d) Inicia exportaciones en 1982.

(e) Inicia exportaciones en 1984.

(f) Inicia exportaciones en 1978 y se retira en 1983

Fuente: *AUGURA*. Año 12, N° 2, 1986. p. 128.

En resumen, según información de la UPEB, UNIBAN representaba en 1986 el 9% de la comercialización mundial del banano frente a la United Brands (22%), Castle and Cooke (20%), Del Monte (14%), BANACOL (4%) y PROBAN (2%)³¹.

7. La Tecnología y su Desarrollo en la Zona de Urabá.

El cambio tecnológico más importante ocurrido en la región de Urabá, principal zona productora de banano en Colombia, fue el cambio de la variedad "Gros Michel" por la denominada "Cavendish". Las ventajas principales de esta última son su mayor resistencia a los vientos y huracanes, gracias a su talla más pequeña y su mayor rendimiento por unidad de superficie. Además su fruta es más delicada, lo cual llevó a cambiar el sistema de transporte (interno y externo).

En el interior de las plantaciones se pasó de la "góndola" o carreta de bueyes, al tractor y posteriormente al sistema de transporte por cable aéreo. De otra parte, el sistema de exportación de la fruta en racimos, fue sustituido por el transporte del banano en cajas de cartón, para lo cual hubo necesidad de instalar "empacadoras" en las plantaciones. A estas últimas converge la red de cables-vías a través de la cual se transporta la fruta desde el campo hasta la "empacadora". Este proceso de sustitución se llevó a cabo en Urabá en el lapso de 1972 a 1975 y trajo consigo considerables cambios internos en las formas de organización del trabajo tales como el surgimiento de nuevos oficios, una mayor división y especialización del trabajo, la utilización de fuerza de trabajo femenina en las labores de embalaje y procesos anexos. A su vez, la nueva forma de embalaje en cajas de cartón trajo como consecuencia la articulación o eslabonamiento de otras actividades, en donde sobresale la producción nacional de ciertos insumos vgr. fábricas de cartón, bolsas y cables plásticos.³²

El cambio de variedad al cual nos hemos referido trajo consigo la necesidad de realizar ciertos ajustes, los cuales se han venido realizando paulatinamente, a pesar de algunos errores cometidos inicialmente por falta de conocimiento de la variedad Cavendish, la cual se manejó en sus inicios con los criterios de la anterior variedad. Los cambios o ajustes más importantes desde el punto de vista tecnológico son:³³

31. AUGURA Año 12, N° 2, 1986 Op cit.

32. Botero, Fernando y Diego Sierra, *op cit*.

33. Para esta parte nos basamos fundamentalmente en: Ochoa, Oscar y Alvaro Rosero. "Evaluación y desarrollo tecnológico durante 20 años del cultivo del banano en la zona de Urabá y la participación de AUGURA". AUGURA. Año 9, N° 2, 1983.

7.1 Sistema de drenajes

El rediseño total del sistema de drenajes, tanto en cantidad como en profundidad por unidad de superficie se hará, en función de los requerimientos de la nueva variedad sembrada. Esta labor que en la fase inicial de montaje de las plantaciones de Urabá se realizó a mano, a partir de la nueva variedad será sustituida por máquinas retroexcavadoras.

7.2 Fertilización

La nueva variedad es más exigente en nutrientes y la calidad de la fruta está íntimamente ligada a un adecuado y oportuno manejo de éstos, el cual depende de un análisis de los suelos, el cual se viene coordinando con el Instituto Geográfico Agustín Codazzi. En este campo ha habido avances importantes pasándose de un análisis empírico a otro, fruto de un análisis científico de los suelos.

7.3 Corte

El corte de la fruta de acuerdo con la edad, tiene por objeto cortar la fruta joven (verde) de manera que desaparezca el riesgo de que ésta pueda madurar durante el viaje al país de destino. Este proceso se realiza en la actualidad y desde hace varios años, mediante cintas de diferentes colores amarradas al racimo, las cuales indican las semanas o edad de cada uno.

7.4 Otros cambios

Se han introducido otros cambios tecnológicos no despreciables para el buen manejo de las plantaciones, como el “embalse” de los racimos a través de “bolsas tratadas” (con productos químicos), con el objeto de proteger al racimo; diferentes sistemas de “amarre” de las plantas, con el fin de evitar al máximo su caída, pues el peso del racimo en crecimiento los hace muy vulnerables al viento; sistemas de desinfección de la “corona” (la cual sostiene varios bananos, denominada “mano”) para evitar su pudrición durante el viaje a los mercados finales y el empleo adecuado y oportuno de herbicidas, fungicidas y otros plaguicidas.

Finalmente, vale la pena anotar, como se viene transformando en los últimos años, la manera de transportar las cajas desde las empacadoras hasta los sitios de embarques, procesos que han agilizado el volumen de cajas movilizadas. Estos procesos son conocidos con los nombres de “paletización” y “contenedorización”.

8. La Meteorología en Contravía del Ciclo de Precios.

Colombia como es bien conocido tiene un ciclo de producción de banano, que aumenta en el primer semestre y disminuye en el segundo, mientras que los precios internacionales van en el sentido inverso o sea que cuando los precios son mejores, no tenemos fruta suficiente y cuando éstos bajan tenemos fruta en exceso.

El Gerente de UNIBAN, en el Primer Congreso Bananero realizado en la ciudad de Medellín en noviembre de 1986, hablando de este problema señalaba:

"... la necesidad de implantar sistemas de riego que hagan posible programar la cosecha bananera es sin duda alguna la más importante de las acciones a emprender" 34

En conclusión, aún cuando se han logrado importantes avances tecnológicos en el cultivo de banano en el caso colombiano, es urgente y prioritario profundizar en el proceso de investigación tecnológica; pues desde el momento en que las compañías comercializadoras se retiraron del país, los productores nacionales y las firmas comercializadoras actuales son quienes deben asumir esta función. Pues, como lo afirmaba recientemente el Presidente de UNIBAN, **la acción del sector privado en el desarrollo de la investigación sobre banano y plátano ha sido incompleta, descoordinada y notoria la falta de intervención del Estado en esta materia 35.** Así pues, no resulta exagerado afirmar que la investigación y la modernización son hoy en día las fuerzas productivas más importantes para el desarrollo futuro de la industria bananera.

9. La Demanda Mundial de Banano y sus Tendencias.

A partir de la década del setenta el banano dejó de ser la fruta fresca más comercializada en el comercio mundial y otras frutas como las naranjas frescas han registrado un crecimiento más dinámico tanto en volumen como en valor 36.

En el período 1950-1984 de acuerdo con el estudio realizado por la FAO (1986) se observa una clara tendencia descendente del volumen de importaciones mundiales de banano. De manera sintética:

34. Mejía Arango, Lázaro. "Intervención del Presidente de UNIBAN". AUGURA Año 12, N°. 2, 1986.

35. Ibid.

36. La economía mundial del banano... Op cit. p. 2.

“La tasa media anual de crecimiento disminuyó de un 5 por ciento en 1951-61 a un 4.4 por ciento en 1961-71, y... en 1971-81 era sólo el 1.1 por ciento” 37

Esta situación se explica, si tenemos presente que en el periodo de postguerra el consumo aumentó notablemente, llegando a comienzos de la década del setenta a un punto de saturación en el consumo per cápita de aproximadamente 8.5 kgs. por persona en los países industrializados.

A partir de este punto máximo de consumo, éste se estabiliza y en las actuales circunstancias es prácticamente imposible modificar esta situación. En efecto, en algunos países desarrollados comienza inclusive a bajar el consumo, por el efecto de modas alimenticias, dificultades económicas o sustitución por otras frutas. entre los principales factores. En este sentido, lo más prudente de acuerdo con el pronóstico realizado por la FAO al respecto debe ser:

“A todos los efectos prácticos, es preferible hacerse a la idea de un incremento bajo o nulo de las importaciones mundiales de bananos, que confiar excesivamente en perspectivas de crecimiento fantasmagóricas, que en el mejor de los casos cambiarían bien poco la situación general” 38

Es evidente que en un mercado en donde las perspectivas de crecimiento son iguales o cero e inclusive decrecientes, la competencia entre países se torna más aguda y el éxito de unos países depende necesariamente de la menor participación de los otros. Es por esta situación sin duda, que la FAO (1986) recomienda la armonización de las políticas entre los principales países exportadores ³⁹. De lo contrario:

“La gestión de la oferta está condenada al fracaso, a nivel tanto regional como internacional” 40

En esta última hipótesis, no es difícil imaginar las consecuencias desastrosas, tanto para los países implicados como para los productores nacionales de la fruta y los trabajadores, si observamos lo acontecido con otros bienes agrícolas o primarios.

37. *ibid.* p. 6.

38. **La política mundial del banano...** Op cit. 91.

39. *Ibid.* p. 93. Subrayado nuestro

40. *Ibid.* en especial resumen y principales conclusiones.

10. La Política Colombiana para Estimular las Exportaciones Distintas al Café.

En el caso colombiano no hubo como en otros países miembros de la UPEB, la introducción de un impuesto a la exportación de banano, en razón de que actualmente la comercialización es realizada por compañías colombianas. No obstante se realizaron algunos acuerdos, con el propósito de nivelar los precios FOB entre los distintos países miembros de la organización.

En Colombia existen diversos mecanismos diseñados especialmente con el fin de incrementar las exportaciones de bienes distintos al café, denominadas en Colombia "menores", con el objetivo de no depender exageradamente de este producto.

En general se pueden resumir en tres tipos de medidas 41

- Fiscales, a través del Certificado de Reembolso Tributario (CERT).
- Crediticias, a través de créditos de fomento del Fondo de Promoción para las Exportaciones (PROEXPO) y el Fondo Financiero Agropecuario (FFA).
- Cambiarias, a través de la devaluación del tipo de cambio

Aún cuando en teoría estos mecanismos están bien establecidos, en la práctica su aplicación ha dependido de las reservas en divisas del país y en consecuencia ha tenido sus altibajos, pues la continuidad es lo más importante en este tipo de medidas.

De ahí que los resultados no hayan sido muy halagadores en términos generales. De otra parte, ha habido un sesgo marcado hacia las exportaciones manufactureras en detrimento del sector agropecuario.

41. Para esta parte me baso fundamentalmente en Londoño Yepes, Carlos: "*Perspectivas Urbán, diversificación*". En AUGURA Año 12, N° 2, 1986 y Ramírez, Margarita y Liliana María Escobar. "*El programa de ajuste del gobierno y el sector bananero*" AUGURA Año 11, N°. 2, 1985.

En el caso particular del banano y las flores de exportación, se ha podido hacer mayor uso que con otros bienes del “Plan Vallejo” que establece sistemas especiales para facilitar y agilizar los procesos de importación-exportación a través de préstamos en divisas otorgados y administrados por el Banco de la República o Banco Central.

Durante los últimos años se viene debatiendo el papel de la aceleración de la devaluación ocurrida en los últimos años, como mecanismo para estimular las exportaciones menores, con el argumento de que esta política tiene efectos perversos a mediano y a largo plazo para el conjunto de la economía e inclusive para los sectores exportadores. Para el banano en particular, vía incremento del costo de los insumos importados y de la inflación interna. 42

De otra parte, los recursos del Fondo Financiero Agropecuario se han venido reduciendo como piel de zapa y en el año de 1985 el efecto del CERT fue aminorado al eliminarse el descuento tributario.

AUGURA calcula que de un nivel nominal del CERT del 10%, con la medida tomada se disminuye el 6 por ciento en términos reales. 43

En este sentido, la evaluación de la política Estatal para el estímulo de las exportaciones “menores”, si bien ha tenido un fondo de buenas intenciones, en la práctica se han aplicado de manera errática, discontinua y poco selectiva, favoreciendo esporádicamente a las exportaciones marginales de excedentes de producción del sector agropecuario y privilegiando sobre todo las exportaciones manufactureras, aunque aún en este caso también es discutible su resultado final. 44

En los últimos años se ha venido disminuyendo aún más el nivel del CERT: 5% en 1985, 3% en 1987 y a finales de 1986 la Junta Monetaria (Resolución 01 de 1987) suspendió la financiación para inversión fija a través de la ley 5ª., la cual tenía una amplia utilización por parte de los bananeros. 45

42. Ramírez, Margarita y Liliana María Escobar. Art. cit. AUGURA Año 11, N° 2, 1985.

43. Ibid.

44. Londoño Yepes, Carlos Art. cit. AUGURA Año 12, N° 2, 1986.

45. AUGURA Año 13, N°: 1, 1987.

11. Conclusiones

1. Es menester reconocer retrospectivamente cómo en el caso de Urabá la intervención del capital extranjero no fue negativa, pues el país logra paulatinamente apropiarse una tecnología y llegado el momento propicio, logra desplazar o prescindir de las compañías transnacionales, sin que este hecho entrañe la ruina de la región y por el contrario logrando avanzar hacia adelante a través del control de otros eslabones claves de la cadena del negocio del banano, como son el transporte y la comercialización directa en los países de destino.

Sin el impulso inicial, los recursos y la experiencia en el negocio del banano que aporta la United, es difícil imaginar que la región de Urabá hubiera logrado un despegue económico tan acelerado como el que ha tenido en tan pocos años.

2. El área dedicada a la producción bananera en Urabá oscila actualmente en alrededor de las 20.000 hectáreas y no se vislumbra una expansión de ésta en los próximos años, dadas las circunstancias internacionales caracterizadas por un estancamiento de la demanda y una tendencia a la sobre-oferta mundial de esta fruta.

3. Durante el período 1977-1986 se puede inferir un claro proceso de concentración de la propiedad bananera, desapareciendo prácticamente las fincas menores de 10 hectáreas y disminuyendo notablemente las fincas entre 10 y 30 hectáreas. Por el contrario, las fincas entre 120 y 150 hectáreas casi se cuadruplicaron y las de más de 150 hectáreas aumentan su número y su participación aunque en forma más moderada. Esta concentración es aún mayor si se tiene en cuenta que se ha consolidado la tendencia a la conformación de sociedades que controlan varias unidades de producción en la zona.

4. Después de un crecimiento regular de los rendimientos por unidad de superficie en el lapso 1976-1981, a partir de este último año se observa un movimiento un tanto errático de la productividad en la región de Urabá que al parecer estaría ligada principalmente a un régimen de lluvias desfavorable y secundariamente a la aparición de la Sigatoka.

5. La década de 1976 a 1986 ha sido de expansión de las exportaciones colombianas de banano, multiplicándose éstas por dos, mientras que el área en Urabá (92.4% de las exportaciones en el mismo período) solamente aumentó en un 33 por ciento.

6. Colombia aumenta su participación en el mercado mundial del banano, pasando de representar el 4.5% en 1974 al 11.2% en 1985, llegando inclusive a superar esta última cifra en los años 1983 y 1984.

7. En el conjunto latinoamericano Colombia aumenta su participación regional de 8.4% en 1974 a 19.3% en 1983, siendo el único país del conjunto que aumenta constantemente su participación en el período 1973-1983, mientras que en los demás o bien ésta permanece más o menos constante o decrece ligeramente.

8. En el período que va de 1950 a 1974 hubo una tendencia a la baja del precio real del banano que parece haberse detenido en este último año e inclusive este comienza a aumentar significativamente a partir de 1980. No obstante, en los últimos años se observa una mayor inestabilidad en los precios.

9. El cambio más destacado en la historia de la producción de banano en Colombia ha sido el retiro definitivo de la principal zona productora de las compañías transnacionales que culmina en 1983 y la consolidación de las compañías comercializadoras colombianas. La nueva modalidad de comercialización utilizada es un paso importante en tanto que se abandona el tradicional esquema de venta de la fruta a precios FOB, para negociar directamente la fruta en los mercados de destino, utilizando filiales norteamericanas controladas por las firmas colombianas y realizar la venta directa a clientes diferentes a las tradicionales comercializadoras de banano.

10. Aún cuando se han logrado importantes avances tecnológicos, es necesario impulsar la investigación tecnológica en banano y plátano, función que debe estar a cargo de los productores nacionales y de las firmas comercializadoras; las que deben buscar apoyo de parte del Estado colombiano. La necesidad de implantar sistemas de riego que no hagan depender la cosecha de los azares meteorológicos, es tal vez por el momento, la acción prioritaria a desarrollar.

11. De acuerdo con la FAO se observa una clara tendencia descendente en el volumen de importaciones mundiales de banano. En consecuencia, es necesario hacerse a la idea de un incremento bajo o nulo de las importaciones de la fruta. De donde se hace necesario y urgente una armonización de las políticas entre los países exportadores o de lo contrario como afirma la misma fuente citada:

"La gestión de la oferta está condenada al fracaso, a nivel tanto regional como internacional".

12. La política colombiana de fomento a las exportaciones menores no ha sido continua, ni selectiva, favoreciendo sobre todo a las exportaciones manufactureras. En los últimos años los estímulos directos a las exportaciones agropecuarias tienden a desaparecer y el crédito a reducirse notablemente. Finalmente, es necesario evaluar los resultados de la política de fomento a las exportaciones a través del recurso permanente a la devaluación a través de manipulaciones de la tasa de cambio, en el caso de las exportaciones agropecuarias, pues ya varios estudios dudan de su eficacia.

ECONOMIA BANANERA Y MOVIMIENTO SINDICAL EN COLOMBIA

**Margarita Ramírez
Ricardo Henao**

Introducción

El cultivo de banano en Colombia se remonta desde finales del siglo pasado en la zona del Magdalena. Actualmente, esta zona es minoritaria, con un repunte reciente de dinamismo, en contraposición a la zona bananera de Urabá que representa el 90% de las exportaciones nacionales de banano y viene perdiendo participación.

La zona bananera de Urabá, cuenta con escasos 25 años desde que se iniciaron las primeras plantaciones de banano. Las siembras fueron promovidas por United Brands a principios de los años 60. Urabá está situado al extremo noroeste de Colombia y Sudamérica, es por sus características geográficas punto natural de confluencia entre las cuencas del Atlántico y Pacífico. Históricamente, fue la puerta de entrada para la conquista del continente sudamericano y del acceso al Pacífico. Ha sido zona de piratas, puerto natural y zona agrícola productora de tagua, quina y caucho. Con el cultivo de banano, fue quedando atrás la zona de colonización y marginamiento para resurgir una región integrada al resto de la economía nacional, en permanente desarrollo y crecimiento. El presente trabajo desarrollará el tema de las organizaciones sindicales, su actividad, y el mercado de la fuerza de trabajo bananero. Para hablar de las organizaciones sindicales y de la fuerza de trabajo bananera, nos centraremos en la zona de Urabá, dado que es donde el sindicalismo ha tenido su desarrollo recientemente y donde se centra la mayor área de producción. Se mencionará levemente, el nacimiento del sindicalismo agrario colombiano que tuvo lugar en la zona de Magdalena.

1. Oferta de Trabajo Bananero

1.1 Población

A Urabá, atraídos por el cultivo del banano, fueron llegando gentes de todos los confines colombianos: del Chocó provenientes de la zona minera, del interior del departamento de Antioquía y nativos de la región ¹, de Córdoba y de la Costa Atlántica principalmente de Magdalena.

Estas poblaciones inmigrantes a Urabá provenientes en su mayor parte de la economía agrícola, hijos de pequeños campesinos o parcelarios, fueron conformando la oferta de trabajo bananera.

Se puede afirmar ahora, que existe un núcleo de población trabajadora ya asentado en la zona y con una especialización y conocimiento de su oficio. No es ya una población migrante, sin estabilidad; por el contrario, se ha formado una fuerza laboral asentada en Urabá.

Este proceso de asentamiento ha generado una población nacida en Urabá. Hace 10 años, se tenía que un 58% de los trabajadores bananeros eran menores de 25 años ². Hoy, de una población bananera de 33.340 habitantes cerca del 44% es menor de 15 años y el 37% menor de 7 años. En cuanto la composición por sexos se tiene que de la población mayor de 15 años, el 60% es masculina y 7.370 son mujeres ³.

Es importante anotar que dicha población se agrupa en cerca de 6.315 familias bananeras. Se resalta igualmente que, de los 150.500 habitantes que conforman la zona central de Urabá de los municipios de Apartadó, Carepa, Chigorodó y Turbo, la población bananera significa el 22% (Ver Cuadro 1).

1. El grupo del Chocó y Antioquía representa cerca del 88% de los trabajadores según datos presentados en el estudio de Fernando Botero y Diego Sierra Mercado de la Fuerza de Trabajo en la Zona Bananera de Urabá, 1979.

2. Ibid pág. 109.

3. Ficha Social, Planeación 1986, Angura.

Cuadro 1
Población en la Zona de Urabá, 1986

Concepto	Población	%	
Población menor de 15 años	14.637	44.0	
Población mayor de 15 años	18.683	56.0	
Hombres	11.313		
Mujeres	7.370		
Total de la población bananera	32.320	100.0	22.0
Población en 4 municipios centrales de la Zona del Urabá	150.500		100

1.2 Estabilidad Laboral y Movilidad de la Fuerza de Trabajo

Según un estudio sobre la fuerza de trabajo bananera (1979), la antigüedad del trabajador en la zona de Urabá resultó ser de 6 años y en el cultivo de 5 años. La antigüedad del trabajador por finca se colocó en 14 meses.⁴

Desde esa época se tenía la idea de que los trabajadores bananeros eran una población móvil e inestable. Dicho estudio demostró no haber tal movilidad e inestabilidad de la fuerza de trabajo, por el contrario se venía dando un proceso de asentamiento claro. Se halló una deserción de trabajadores, especialmente en el grupo de chocoanos con el consiguiente retorno a su tierra y llegada de nuevos grupos de trabajadores a ofrecer su fuerza de trabajo. Se encontró así que la rotación del trabajador no era tan considerable, ya que más del 50% habían trabajado sólo en 1 ó 2 fincas.

Este proceso de asentamiento de núcleos de población bananera se ha consolidado. Para 1986, la movilidad laboral se ha disminuido y se da una estabilidad de los trabajadores bananeros y sus familias. Esto lo comprueban los datos: de 1979 donde se registra una antigüedad promedio de 14 a 18 Meses en la Finca se pasa en

4. Op. Cit. Botero Fernando.

1986, a que cerca del 47% de los 13.000 trabajadores bananeros registran una antigüedad en finca de más de 2 años ⁵. En suma, se encuentra una fuerza laboral asentada y estable en el cultivo del banano.

2. Demanda de la Fuerza de Trabajo

2.1 Empleo

Son cerca de 263 fincas bananeras que demandan unos 13.430 trabajadores directos de los cuales 12.300 son obreros permanentes y el 8% ocasional. Del total de trabajadores directos, el 91% son hombres y sólo 1.160 mujeres que se emplean principalmente en las labores de beneficio del banano. ⁶

El tamaño promedio de finca es de 80 Has., si se tiene en cuenta las 20.400 Has. que hay actualmente sembradas en banano.

La relación hombre por hectárea a nivel obrero asciende a 0.66 diferenciándose en 0.60 para trabajador permanente y 0.66 para ocasionales. Si se incluye el personal de mandos medios dicha relación se coloca en 0.74 hombres por hectárea en producción de banano. ⁷

Se puede afirmar que la demanda por mano de obra en las fincas bananeras es estable. De un lado, el cultivo en la zona ha entrado en una etapa de estabilización donde su área sembrada y su producción para la década del 80 no ha mostrado mayores crecimientos y de otra parte, avances tecnológicos que se den en el cultivo como riego y drenaje subterráneo, en principio generadores de empleo pero posteriormente reducidos de las labores de limpia y recaba de canales, se verán compensados por el empleo generado en nuevos procesos, por ejemplo el de paletización, que absorbe dos nuevos puestos de trabajo.

Comparando los años 1979 y 1986, se muestra dicho fenómeno de estabilidad con una relación hombre- hectárea relativamente constante, al pasar de 0.76 en el 79 a 0.74 en 1986, conservándose la relación de obreros permanentes de 0.6 y 0.06 de ocasionales. La disminución se encuentra en el personal de mandos medios al pasar de 0.1 a 0.08 en dicho período, (Ver Cuadro 3).

5. Ficha Social Op.Cit.

6. Ibid

7. Ibid

Igualmente se puede afirmar un crecimiento del empleo bananero para el período 1979-1986, pasando de 11.100 obreros permanentes a 12.300 y de 13.900 empleados bananeros a cerca de 15.000 en 1986, crecimiento éste que se explica como se dijo, por el leve crecimiento del área en producción, dado que la relación hombre-hectárea es constante. (Ver Cuadro 2).

Cuadro 2
Empleo en la Zona de Urabá, 1979, 1986

Concepto	1979	1986
Obreros permanentes	11.100	12.240
Obreros ocasionales	1.060	1.224
Trabajadores directos	12.160	13.464
Personal mandos medios	1.740	1.632
Total empleo directo	13.900	15.096
Empleo indirecto	2.340	4.300
Total empleo bananero	16.240	19.396

Fuente: Augura y Fuerza de Trabajo - CIE U. de A.

Cuadro 3
Relación hombre por hectárea en la Zona de urabá, 1979, 1986

Concepto	1979	1986
Obreros permanentes	0.6	0.6
Obreros ocasionales	0.06	0.06
Total obreros	0.66	0.66
Mandos medios	0.10	0.08
Empleos directos	0.76	0.74

Fuente: Augura, Fincas Bananeras

2.2 Salarios

Si bien al inicio del cultivo y a lo largo de la década de los 70 la remuneración se registró levemente superior al salario promedio a nivel nacional, se debió a las dificultades de la región y a las condiciones adversas. En la actualidad y principalmente a partir de 1984 cuando se da un proceso masivo de negociaciones colectivas las remuneraciones del trabajador bananero son muy superiores a otros cultivos agrícolas del país y muy por encima de un gran número de actividades industriales y comerciales del país. (Ver Cuadros 4 y 5)

Cuadro 4
Prestaciones extralegales a trabajadores bananeros, 1987
- Pesos colombianos* -

Prima de antigüedad	Banano	Otras empresas de Medellín	
2 años	2.000		
4 años	4.000		
5 años	4.500	2.000	
6 años	6.000		
7 años	7.000		
10 años	—	4.000	6.216
12 años	12.000		
13 años	13.000		
15 años	14.300	6.000	10.360
20 años	20.000	8.000	20.720
Prima de vacaciones	11.326	8.096	
Auxilio por muerte familiar	17.000	13.000	
Prima de matrimonio	10.739		
Subsidio de transporte	2.300		
Aguinaldo	11.326		
Prima de maternidad	10.952	7.000	4.000
		2.500	
Auxilio Educación hijos \$/año	2.500		

* Cambio \$ col./US\$ promedio 1987 de \$250.00

Fuente: Convenciones Colectivas

Cuadro 5
Salarios en la actividad bananera de la Zona de Urabá, 1987
- Pesos colombianos* -

Labor	Unidad	I semestre \$/unidad	II semestre \$/unidad	Variación %
Amarre	Ha.	152.46	242.34	59.0
Deshoje	Ha.	68.00	102.00	50.0
Desvío del puyón	Ha.	53.39	83.68	57.0
Desflore	Ha.	58.73	79.30	35.0
Resiembra	Mata	14.26	22.11	55.0
Fertilización	Bulto	108.90	181.73	67.0
Desmache	Ha.	768.83	1.291.77	68.0
Embolse	Ha.	87.63	144.01	64.3
Corte	Racimo	7.41	14.03	89.0
Empaque	Caja	12.09	21.82	80.5
Limpia canal 1	Mt. L.	6.66	9.00	35.0
Limpia canal 2	Mt. L.	5.14	6.85	33.3
Limpia canal 3	Mt. L.	3.68	4.94	34.2
Recava canal 1	Mt. L.	20.40	28.45	39.5
Recava canal 2	Mt. L.	16,62	23.22	40.0
Recava canal 3	Mt. L.	14.69	16.45	12.0
Salario promedio	Día	1.306.66	1.775.40	36.0

* Según consulta con productores de acuerdo a planillas de nómina \$col/US\$ promedio 1987 de \$250.00
Fuente: Convenciones fincas bananeras

Con la generalización de la convenciones colectivas se puede afirmar que el trabajador ha logrado mayores prestaciones extralegales, y buenas remuneraciones salariales. De un promedio mensual de salario obrero de \$4.600 en 1979 se pasa a \$20.800 en 1984 y \$50.000 en 1987.

No obstante, en términos del dólar el salario presentó un decrecimiento en los años 1984-1986, dado el alto ritmo de devaluación del peso colombiano frente al dólar que ha deteriorado los salarios reales a nivel internacional. Sin embargo, a ni-

vel interno esto no se da. En efecto, el salario bananero ha sido superior al salario mínimo legal colombiano: en 1979 presentó una relación de 2.1, en el 84 de 1.8 y en 1987 es 2.4 superior al legal.

Salario mensual del obrero bananero

Año	\$col/mes corriente	US\$/mes
1977	3.288	89
1978	3.702	95
1979	4.059	96
1980	6.117	129
1981	7.886	144
1984	20.800	206
1985	25,200	165
1986	30.700	155
1987	50.000	200

Para la empresa bananera ha significado unas mayores cargas laborales y modificaciones de su estructura de costos.

La participación de la mano de obra obrera dentro de la estructura de costos alcanza ahora el 32%. Para el periodo 1986-1987, con los acuerdos logrados en la última negociación colectiva de Julio/87, la participación aumentó 4 puntos al pasar del 28% a dicho 32%, con incrementos en el costo laboral del 54% aproximadamente.

3. Variación en la Organización Sindical

3.1 Reseña histórica.

Los primeros sindicatos que se formaron en Colombia tuvieron su origen en las grandes compañías extranjeras, la Tropical Oil Company y la United Fruit Company.

Uno de los sucesos que más influyó en el desarrollo del sindicalismo colombiano, lo encontramos en el conflicto ocurrido contra la United Fruit Company. Esta compañía constituía en nuestro país, como en otros países americanos, un verdadero Estado dentro del Estado, era el gobierno de facto en la zona bananera; allí la economía era de enclave en la que solo se aportó recursos humanos no calificados y grandes extensiones de tierras.

El uso y el abuso del poder produjeron un permanente conflicto laboral. En 1918 los trabajadores del ferrocarril de la United Fruit Company efectuaron un paro y presentaron una serie de peticiones que no fueron escuchadas; la lucha continuó y en 1928 (diez años después) los trabajadores presentaron las mismas peticiones; la compañía asumió la misma posición de intransigencia como en 1918, explotó la huelga y como consecuencia se desató un suceso violento que provocó la muerte a más de 100 trabajadores y 238 heridos.

Es precisamente en aquella época donde surgen las primeras organizaciones obreras; en 1925 un grupo de obreros extranjeros llegó a Santa Marta y organizó un congreso de obreros en el corregimiento de Guacamayal.

El sindicato central obrero convocó en 1919 al primer congreso obrero (de allí nació el partido socialista) a varias organizaciones de todo el país, fue inaugurado el 1º de mayo de 1924, pero no tuvo éxito por todas las divisiones surgidas en él.

En 1935 después del congreso del partido liberal se creó la confederación Sindical de Colombia hoy la Confederación de Trabajadores de Colombia (CTC).

Posteriormente en 1946 y para contrarrestar a la CTC se creó la Unión de Trabajadores de Colombia (UTC) de corte conservador.

En 1960 en un congreso realizado en Cartagena de la CTC fueron expulsados varios sindicatos y federaciones, los disidentes en 1964 constituyeron la Confederación Sindical de Trabajadores de Colombia (CSTC). En el gobierno del presidente Alfonso López Michelsen fue reconocida legalmente dicha confederación.

Existen otros movimientos sindicales que por muchos años no habían querido vincularse a ninguna de las confederaciones existentes, como el llamado Bloque Sindical Independiente, pero que hace algunos meses decidieron conformar una nueva central sindical denominada Central Unitaria de los Trabajadores CUT, de la cual hacen parte también los sindicatos que estaban agrupados en la Confederación

Sindical de Trabajadores de Colombia (CSTC). De esta central obrera hablaremos posteriormente por su incidencia en el proceso de negociaciones colectivas celebradas este año en la zona bananera de Urabá.

3.2 Análisis de los Sindicatos en la Zona Bananera de Urabá. (década de los años 80)

La Legislación Colombiana consagra cuatro clases de sindicatos, así:

- **De Base:** Si están formados por individuos de varias profesiones, oficios o especialidades, que prestan sus servicios en una misma empresa, establecimiento o institución.
- **De Industria:** Si están formados por individuos que prestan servicios en varias empresas de una misma rama industrial.
- **Gremiales:** Si están formados por individuos de una misma profesión, oficio o especialidad.
- **De Oficios Varios:** Si están formados por individuos de diversas profesiones disímiles o inconexas.

Casi la totalidad de los sindicatos bananeros de Urabá pertenecen a los denominados Sindicatos de Industria, es decir, aquellos que están formados por individuos que prestan sus servicios en varias empresas de una misma rama industrial; lo que ha facilitado la afiliación de numerosos trabajadores pertenecientes a diferentes empresas y la posibilidad de presentar pliegos de peticiones unificados.

a) SINTRABANANO: (Sindicato de Trabajadores del Banano).

Fue el primer sindicato que se creó en la zona bananera de Urabá, fundado en 1964 por dirigentes de Fedeta (Federación de Trabajadores de Antioquía) filial de la Confederación Sindical de Trabajadores de Colombia (CSTC) confederación ésta que ha tenido una acentuada influencia del partido comunista de Colombia.

b) SINTAGRO: (Sindicato de Trabajadores del Agro)

Tuvo su origen en la empresa de Palma Africana “Coldesa”, en principio se constituyó como un sindicato independiente y gremial. En 1976 presentó su primer pliego de peticiones a la empresa de Palma Africana; hasta hace pocos meses estuvo afiliado al Comité de Unidad Sindical Independiente (CUSI) movimiento que ha tenido un marcado enfoque izquierdista; hoy hace parte integrante de la Central Unitaria de los Trabajadores (CUT).

c) SINALTRAIFRU: (Sindicato de Trabajadores de la Industria Frutera).

Se inició como un sindicato de base en la Compañía Frutera de Sevilla, desde su comienzo se afilió a la CTC; es uno de los sindicatos que tienden a desaparecer a causa de la competencia sindical existente en la zona.

d) SINDEJORNALEROS:

Tuvo su origen en el municipio de Betulia al suroeste de Antioquia, pero luego trasladó su sede a la zona bananera, aunque tuvo en años anteriores incidencia en la región, hoy está casi extinguido por las mismas razones arriba mencionadas.

e) UTRAIBAN: (Unión de Trabajadores del Banano).

Es otro de los sindicatos minoritarios de la zona bananera con tendencia de corte democrático. A pesar de las presiones que ha logrado soportar, mantiene alguna relativa presencia en la región de Urabá.

3.3 Influencia grupos subversivos

Urabá vive aceleradamente un proceso de desestabilización. Los productores en su totalidad nacionales son los pioneros de la colonización y el desarrollo de la zona bananera, sin embargo víctimas de la violencia; hoy extrañan sus tierras solo el 16.4% de ellos que representan el 6% de las 20.000 hectáreas sembradas en banano, pueden vivir, en permanente peligro en Urabá (Ver Cuadro 6).

Pero no solo los productores han estado sometidos a las más diversas formas de violencia. Igual suerte han padecido ganaderos, comerciantes, administradores, agrónomos, técnicos, trabajadores, inspectores, soldados y policías. Es la violación sistemática del derecho a la vida, lo que ha impedido la estabilización de Urabá, poniendo en peligro la soberanía nacional y la permanencia de las instituciones democráticas.

Cuadro 6
Productores residentes en Urabá, 1987

Región	Productores Nº	Hectáreas Nº	Productores %	Hectáreas %
Urabá	28	1.192.5	16.4	6.0
Otros*	143	19.144.5	83.6	94.0
Total	171	20.337.0	100.0	100.0

* Medellín, Bogotá, Cartagena, Barranquilla, etc.

No obstante, la economía bananera sostiene un ritmo creciente de inversiones para el mejoramiento general de las condiciones de vida de la región, pero principalmente de los trabajadores bananeros y sus familias. Salud, educación, saneamiento ambiental, recreación, vías de comunicación, electrificación, están siendo atendidas con recursos provenientes de la producción y exportación bananera. En 1986, la contribución social total bananera superó la cifra de los 450 millones, lo que contrasta con las exiguas contribuciones realizadas durante los tiempos en que las compañías multinacionales tenían influencia decisiva en la región y que persistió hasta comienzos de la presente década.

La violencia que se presenta en gran parte es ejercida por grupos guerrilleros que incursionan constantemente en toda la región de Urabá cada vez con mayor fuerza, y además de la existencia de grupos paramilitares y bandas organizadas de delincuencia común.

A lo anterior se agregan los constantes conflictos laborales que se suscitan en toda la región. En este año el vencimiento y consecuente negociación de más de un centenar de convenciones colectivas en las empresas bananeras, provocó una compleja situación que trascendió los marcos estrictamente jurídicos y adquirió los contornos de un problema de orden público. Sin embargo, se avanzó difícilmente para las etapas de arreglo directo, mediación y en un buen número de fincas la prehuelga y la huelga.

El resultado de todo esto han sido unas convenciones colectivas que mejoraron significativamente los ingresos y prestaciones de la familia del trabajador bananero.

Puede observarse cómo los incrementos salariales resultan superiores al 30%, lo que contrasta con los porcentajes obtenidos en cualquier otro sector de la producción nacional.

Sin embargo, la violencia subsiste e incluso ha adquirido características más dramáticas, una vez superado el conflicto laboral. Es aquí donde conviene reiterar una tesis que hemos sostenido en el pasado: en el fondo, los problemas de Urabá no son laborales sino políticos. Lo que está en juego no son algunas reivindicaciones económicas, sino algo mucho más profundo, el Poder y la subsistencia de las instituciones democráticas. Esta realidad se ha venido imponiendo por la fuerza de los hechos. Es hora entonces de develar la problemática de Urabá más allá de sus manifestaciones inmediatas.

4. Actividad del Movimiento Organizado

4.1 Proceso de negociación colectiva.

La organización sindical en la actividad bananera, como se explicó anteriormente, tuvo su consolidación y auge a partir de 1984, al tenor de los acuerdos del proceso de paz de la administración Betancur, cuando un gran número de fincas con pacto colectivo pasaron a negociar convenciones colectivas.

A escasos años de 1984, en 1979, cerca del 46% de las fincas contaban con acuerdos laborales, de los cuales el 77% eran pactos y el 23% convenciones colectivas. En dicho año el personal sindicalizado era bajo en las fincas bananeras, que se puede explicar en ese entonces, por la dispersión de los trabajadores y la diversidad de organizaciones sindicales, así como, el temor colectivo que experimentaba la zona por el control militar en que vivía.⁸

8. Botero Fernando y Diego Sierra. *El Mercado de Fuerza de Trabajo en la zona bananera de Urabá*. CIE Univ. de Antioquia Med. 1981.

Situación laboral*
- 1er. semestre de 1979 -

Concepto	%
Fincas con acuerdo laboral	46.0
Pactos	77.00
Convenciones	23.0
Fincas con personal sindicalizado	18.0

* Muestra a 40 fincas bananeras agosto 1979⁹

A partir de 1984 se dió un proceso masivo de negociaciones colectivas que trajo consigo aumentos considerables en los salarios y la creación de prestaciones sociales extralegales para los trabajadores.

A diciembre de 1984 la situación de las organizaciones sindicales era la siguiente:

Cinco sindicatos: SINTAGRO, SINTRABANANO, SINDEJORNALEROS, SINTRAGRICOLA y SINALTRAIFRU.

Cerca de 50 fincas con área de 4.500 Has. que recibieron pliego de peticiones con SINTAGRO, SINTRABANANO y SINALTRAIFRU, que empleaban unos 3.100 trabajadores, siendo SINTAGRO el sindicato mayoritario, así:

Sindicato	N° fincas con Pliego	Has.	Trabajadores
SINTAGRO	44	3.895	2.700
SINTRABANANO	4	303	213
SINALTRAIFRU	2	249	174
Totales	50	4.447	3.087

9. IBID pag. 96

Ya para 1985 existían 154 fincas con pliego que representaban cerca de 13.900 Has. de las cuales se habían negociado a agosto de 1985 cerca de 127 convenciones que significan unas 11.500 Has. Agrupadas por sindicato se tiene la siguiente distribución:

Sindicato	Nº pliegos	Has.	Nº Convenciones Negociación	Has.
SINTAGRO	100	9.580	86	8.300
SINTRABANANO	31	1.680	28	1.460
SINALTRAIFRU	17	1.480	13	1.140
SINDEJORNALEROS	7	640	3	360
UTRAIBAN	5	830	2	480
SINTRAAGRICOLA	2	95	2	95
Total	162	14.305	134	11.835

* Incluye 8 pliegos de fincas de plátano y 7 convenciones plataneras.

Fuente: Archivo Augura

Teniendo en cuenta las 20.300 hectáreas en producción en 1985, se tiene que cerca del 60% del área se encontraba con convención colectiva en dicho año.

Si se analiza la situación de las organizaciones sindicales a la fecha, septiembre de 1987, se muestra una clara tendencia a la concentración en un sindicato mayoritario, SINTAGRO, que ha venido desplazando a sindicatos minoritarios con una estrategia de presión y competencia sindical.

En solo dos años SINTAGRO pasó de agrupar el 40% del área bananera a un 57%, contando con 11.630 hectáreas y el 55% de trabajadores afiliados. Le sigue SINTRABANANO, con un incremento de 1.340 hectáreas durante el período 1985-1987, representando el 14% de los trabajadores bananeros.

Es de resaltar las 1.268 hectáreas que aún no cuentan con acuerdos laborales y las 1.460 hectáreas que tienen pactos colectivos, dada las buenas relaciones obrero-patronales y las condiciones excelentes de infraestructura social.

En suma se aprecia un proceso de sindicalización por parte de los trabajadores bananeros extremadamente rápido, en el cual en escasos 3 años se encuentran cerca del 85% de los obreros afiliados a alguno de los sindicatos y el 87% de las 20.400 hectáreas sembradas en banano cobijadas bajo convención colectiva (Ver Cuadro 7).

Cuadro 7
Organizaciones sindicales, septiembre 1987.
- Número de afiliados y hectáreas -

Sindicato	Hectáreas N°	Hectáreas %	Trabajadores N°	Trabajadores %
SINTAGRO	11.633.7	57.0	6.730	54.8
SINTRABANANO	2.799.5	13.7	1.685	13.7
SINALTRAIFRU	1.791.8	9.0	1.166	9.5
UTRAIBAN	648.1	3.2	347	2.8
Otros sindicatos*	800.2	3.9	480	3.9
Pactos colectivos	1.460.0	7.0	1.082	8.8
Ni convención ni pacto	1.268.0	6.2	794	6.5
Totales	20.401	100	12.284	100

* A septiembre 23/87. SINTRAGRICOLA, SINTRAEXPOBAN, SINDERJORNAL, SINTRAURABA.

Fuente: Estadísticas Augura

4.2 Análisis jurídico de la convención colectiva.

Los sindicatos de industria, SINTRABANANO y SINTAGRO son los dos sindicatos mayoritarios de la zona bananera de Urabá; representan el 70% de los trabajadores afiliados.

Desde fines del año pasado se inició el vencimiento de más de un centenar de convenciones colectivas que habían sido pactadas a dos años en 1985, SINTRABANANO y SINTAGRO presentaron un pliego de peticiones unificado a los empresarios a través de Augura (Asociación de Bananeros de Urabá). Después de una serie de prolongadas discusiones las partes (representantes de Augura, SINTRABANANO y SINTAGRO) lograron arribar a un acuerdo sobre los puntos más importantes del pliego unificado; se acordaron 12 puntos del pliego; vivienda, estabilidad laboral, fuero circunstancial, vigencia de la convención, entre otros.

El resto de los puntos se acordó que se negociaría finca por finca. Así se hizo, después de un tortuoso proceso de negociaciones. Esta negociación se caracterizó por ser un proceso *sui generis*, demasiado especial, pues desde el inicio del conflicto todo el proceso fue completamente ilegal, un sin número de convenciones fueron ilegales desde el momento de adopción del pliego hasta el momento del depósito de la convención, es indudable que las negociaciones dadas en Urabá frente a otras del país representan una situación muy particular, pues en esta región del país, el aspecto formal de las negociaciones no responde a la forma de atacar y mirar el conflicto. Esto es algo en lo que el mismo productor participa pues es el primero en sacrificar la legalidad en aras de garantizar su producto final.

Sin embargo, comparativamente con las negociaciones de hace dos años, se observa cierta evolución en los sindicatos al menos en lo que se refiere a la forma, pues en algunas empresas se denunció la convención, se presentaron actas de asamblea, etc. Es un proceso de civilización jurídica que debe darse tanto a nivel de trabajadores y sindicato, como a nivel de productores.

4.3 La huelga: Desarrollo histórico de los conflictos

A fines de 1983 se vencieron gran número de convenciones colectivas, estas negociaciones estuvieron precedidas por mecanismos de presión que los sindicatos ejercieron sobre los empresarios, la operación tortuga y los paros se convirtieron en el acicate ilegal para agudizar las relaciones obrero-patronales hasta el punto donde se encuentran hoy.

En lo que va corrido del presente año, sumando los días de huelga y paros (en total 40 días, 17 de huelga y 23 de paros) se han perdido más de 20 millones de dólares, discriminados así:

US\$

Huelga:	4.366.184
Paros:	12.430.000
Insumos:	3.368.750

Como puede verse la mayor pérdida ha sido ocasionada por los paros laborales que a la luz del derecho laboral colombiano son totalmente ilegales, sin embargo allí el derecho ha perdido coercibilidad y no hay ley ni Estado que hasta el momento sea capaz de rescatar la legalidad.

Por primera vez en la zona bananera de Urabá, en el mes de julio se inició una huelga, organizada por SINTAGRO, SINTRABANANO solo condujo hasta la huelga tres fincas; fue clara la forma cómo SINTAGRO condujo 83 empresas todas, hasta un mismo punto; el manejo mismo de la huelga fue un éxito, bien podría esperarse que fuera más violenta, más conflictiva, dado que involucraba a más de 3.000 trabajadores. Determinaron un momento clave en el cual se arreglaron todos los conflictos sin que SINTAGRO se debilitara o perdiera su fuerza.

La CUT a pesar de que prácticamente cambió el panorama sindical en Urabá no tuvo un papel preponderante en el proceso de negociación; aunque tiende a afianzarse a nivel nacional, es poco el control que ejercen sobre SINTAGRO y SINTRABANANO.

5. Perspectivas de la Economía Bananera

Las perspectivas en el corto plazo, año 1987, distan mucho de las proyecciones iniciales a principios del período. Fincas cuyo hectareaje equivale a 11.638.50 has., es decir, el 56% del área total negociaron pliegos así:

En arreglo directo el 57% del área eran fincas cuyo pliego se negoció con SINTAGRO y el 43% restante con SINTRABANANO. En mediación el 21% del área correspondió a UTRAIBAN, el 19% con SINTRABANANO, el 25% con SINALTRAIFRU y el 27% con SINTAGRO. En prehuelga el 70% del área eran fincas cuya negociación se adelantó con SINTAGRO y el 30% restante con SINTRABANANO. En huelga el 98.9 del área eran negociaciones con SINTAGRO y 1.1% con SINTRABANANO.

Cuadro 8
Proceso de negociaciones colectivas, 1er. semestre 1987

	Has. en negociación		Trabajadores	
	Nº	%	Nº	%
Arreglo directo	528	5.0	316	5.0
Mediación	1.538.5	13.0	923	13.0
Prehuelga	2.820.5	25.0	1.692	25.0
Huelga	6.481	57.0	3.888	57.0
Totales	11.368	100.0	6.819	100.0

Durante todo el proceso el área según sindicatos se distribuyó, así:

	Ha.	%
SINTAGRO	9.116.82	80.2
SINTRABANANO	1.417.35	12.5
SINALTRAIFRU	386.9	3.4
UTRAIBAN	447.0	3.9
Totales	11.368.0	100.0

Se pensaba que Urabá podría llegar a exportar cerca de 47 millones de cajas dado las excelentes condiciones climatológicas, al eficiente control de la Sigatoka Negra, a la buena fertilización y realización de prácticas culturales en el 86.

No obstante, debido a los problemas de orden público y laborales, con sus consecuentes paros, operaciones tortuga y la huelga, desde Urabá se han dejado de exportar cerca de 6 millones de cajas en lo que va corrido del presente año. Así las

cosas, y si a julio/87 las exportaciones presentaban un aumento del 4.6% con respecto a igual periodo del año anterior, es probable que al finalizar el 87 el volumen de exportaciones desde Urabá sea similar o levemente inferior al de 1986, de 41 millones de cajas.

Desde sus comienzos, 1987 se perfilaba como un año de incertidumbre, no por factores internos a la producción que como vimos no son el problema, sino por factores del entorno, como lo son la situación local de lucha sindical y política en el orden internacional, la situación de guerra de precios y de mercado desatada en el exterior por las empresas transnacionales a comienzos de 1987.

Además, se le suma los acuerdos logrados en las nuevas convenciones colectivas, en los cuales los aumentos en materia salarial y prestaciones extralegales superan los incrementos de precios FOB al productor vía devaluación de la moneda colombiana que al finalizar 1987 no será superior al 22%. Además, no se darán incrementos en términos de dólar del precio FOB dada la situación por la que atraviesan las compañías comercializadoras con pérdidas de embarques y bajos precios.

Lo anterior repercute en la rentabilidad del negocio bananero, reduciéndola considerablemente. La actividad será en el futuro un negocio aún más exigente en calidad, en eficiencia y eficacia administrativa, mayor productividad y nuevos desarrollos tecnológicos que disminuyan costos y eleven rendimientos. Será entonces, el aspecto administrativo un elemento clave en el negocio.

Paradójicamente al futuro de los problemas políticos que más adelante se anotarán, en el campo de producción se está trabajando y asumiendo la responsabilidad directa de la investigación. Se creó el Centro de Investigación en Banano y Plátano, (CENIBANANO), para desarrollar programas de fitomejoramiento y fitoprotección, se adelanta investigación aplicada por las comercializadoras nacionales y se ha dado un proceso de modernización importante en la infraestructura de comercialización con la paletización. Sin olvidar la apertura de las comercializadoras nacionales hacia el exterior, diversificando sus fuentes de abastecimiento y consolidándose como empresa.

No obstante, el cultivo se ve condicionado por el aspecto político y desarrollos futuros en el campo laboral. La situación de orden público en Urabá repercute en la inversión, productividad y rentabilidad del negocio bananero, lo cual coloca un factor de incertidumbre hacia el futuro.

Hoy, el inmenso potencial económico de Urabá está en manos colombianas, pero los intereses que hacen presencia en la región abierta o calladamente, superan los marcos nacionales.

Desde el punto de vista militar, político y económico, Urabá es una región de primer orden en la geopolítica mundial. De cara al siglo XXI, la alternativa de un canal interoceánico (Atrato-Truandó) o de un "Canal Seco" le abre a Urabá enormes perspectivas.

Sin embargo, paradójicamente, Urabá se encuentra al borde del abismo, ante la indiferencia estatal que cada vez tiene menos presencia real ni efectiva en la región, se desata un vertiginoso proceso de desestabilización. Después de vivir 7 meses de un agudo conflicto laboral, está a las puertas de un levantamiento o proceso insurreccional; paros periódicos laborales, extorsiones, chantajes, notable aumento de control de los grupos guerrilleros, en sitios estratégicos de la zona bananera.

Lo anterior lleva a una situación de iliquidez a las empresas bananeras. Un paro indefinido en la producción y exportación de banano, llevaría a la parálisis a toda la región, desorganizaría irremediabilmente los cultivos, marchitaría el comercio y la banca y sumiría a la población en un declive drástico de sus condiciones de vida. En una palabra llevaría a Urabá de regreso a épocas de estancamiento y de pobreza generalizada.

El porvenir inmediato es entonces francamente preocupante, si no se logran puntos de convergencia real para salvar a Urabá de una catástrofe. De ello son responsables todos aquellos sectores que ejercen alguna forma de liderazgo en la región: Gobierno, ejército, empresas, gremios, sindicatos, iglesia, medios de comunicación y de manera particular sus habitantes que soportan los efectos de la crisis y que pueden inclinar el peso de la balanza hacia el caos o hacia el progreso.

Cada sector expresa intereses e ideales que hoy están confrontados, pero que deberán estar dispuestos al diálogo y al acuerdo para despejar el futuro de esta atormentada región de la patria.

COSTA RICA: LAS VICISITUDES DE UNA POLITICA BANANERA NACIONAL*

Leonardo Garnier
Gladys Gonzáles
Jorge Cornick

1. Hacia una Política Bananera Nacional

1.1. Antecedentes

Así como en la década de los cincuenta la actividad bananera costarricense experimentó cambios significativos tanto con la rehabilitación de la zona Atlántica como con la introducción de nuevas variedades y nuevos procesos técnicos, la década de los sesenta presenció una nueva y radical transformación en la organización social de la actividad: la reaparición de los productores nacionales de banano, asociados a las compañías comercializadoras internacionales.

Con la entrada de los productores nacionales al negocio bananero, se abrió ya en 1964 la posibilidad de que esta actividad recibiera financiamiento del Sistema Bancario Nacional (SBN), al establecer el Banco Central el reglamento necesario para dichos créditos, con lo que se aceleró a su vez el desarrollo de los productores asociados. Con el nuevo impulso que se da a su participación en la actividad bananera, el área total cultivada por estos productores pasó a más de 12.300 Has. en 1973, lo que representaba más de un 46% del área total cultivada de banano. En la zona Atlántica, el área cultivada por ellos representaba un 66% del área total cultivada de banano.

El financiamiento brindado por el SBN a estos productores bananeros desde 1964, empezó a topar con problemas hacia 1969. Ante la imposibilidad de recuperar sus préstamos, los bancos optaron por tomar las fincas en fideicomiso y se encarga-

* Esta exposición resume los principales resultados de una investigación sobre la política bananera costarricense de las últimas décadas realizada por los autores para la Asociación Alternativas de Desarrollo, con el apoyo del International Development Research Centre (IDRC) de Canadá.

ron de su administración, lo que a su vez trajo nuevos problemas, pues las instituciones bancarias no estaban en capacidad de asumir eficazmente el reto administrativo que ésto implicaba.

Fue así como se inició un proceso de negociación entre las partes afectadas, que resultó en la creación de una institución capaz de asumir la administración temporal de las fincas en cuestión, sin las trabas que implicaba la legislación bancaria vigente, y con la participación activa de los productores nacionales asociados. Esta iniciativa se concretó en el proyecto de ley para la creación de la Asociación Bananera Nacional (ASBANA).

Los problemas, sin embargo, continuaron. La principal razón, según opinión de los productores involucrados, era que el precio recibido por la venta de la fruta no era suficiente para cubrir sus costos (reales y financieros) de producción.

Se tomaron, entonces, una serie de medidas de tipo fiscal y crediticio, así como un aumento en los precios pagados por las empresas transnacionales, para aliviar la situación de los productores asociados.

Es importante enfatizar tanto la importancia como el carácter que tuvo la participación estatal en el fomento de la actividad bananera en este período.

El Estado costarricense, interesado en incrementar el nivel de las exportaciones bananeras, así como en desarrollar los programas de productores asociados, no intervino inicialmente en los aspectos medulares de la relación entre los productores locales y las transnacionales, sino que se concentró en buscar soluciones financieras que permitieran a los productores nacionales salir adelante. Ante la insuficiencia de este enfoque, se hizo necesario enfrentar el segundo aspecto del problema técnico: la mala administración de las fincas. Esto se hizo por intermedio de ASBANA, y fue un complemento eficaz de las políticas financieras, al menos en el corto plazo.

Sin embargo, el aspecto central del problema no fue atacado: en estos años el Estado no intervino para nada en la definición de las relaciones entre empresas transnacionales y productores asociados; y tampoco se hicieron intentos por incrementar el aporte de la actividad bananera de la economía nacional por la vía tributaria. A estas limitaciones de la participación estatal debe agregarse una limitación financiera de primer orden: en la legislación en que se crea ASBANA no se prevén para esta institución ingresos proporcionales a la magnitud de las tareas que se le asignan.

1.2 Evolución de la actividad hacia 1973

A nivel global, la década de los sesenta se caracterizó por el extraordinario crecimiento de la actividad bananera nacional. En efecto, las exportaciones costarricenses de banano pasaron de menos de 13 millones de cajas en 1963 a más de 57 millones en 1973, y el área cultivada pasó de catorce mil a casi veintisiete mil hectáreas en el mismo período. La productividad aumentó de 1.000 cajas por persona en 1963 a más de 2.100 cajas en 1973; los rendimientos pasaron lentamente de los niveles inferiores a las mil cajas por hectárea característicos de las dos décadas anteriores, a niveles que oscilaban alrededor de las 1.300 cajas por hectárea, para saltar de ahí a niveles superiores a las dos mil cajas por hectárea en los primeros años de la década de los setenta. La participación de Costa Rica en el mercado mundial volvió alcanzar un 13% en 1970, y ya para 1973 el país abastecía un 16% de las importaciones mundiales de banano, un 23% del mercado estadounidense, un 36% del alemán, un 39% del italiano y un 33% del mercado de Bélgica y Luxemburgo.

Como resultado de sus distintos ritmos de crecimiento, el aporte de las dos regiones - y de las distintas compañías - a las exportaciones bananeras costarricenses, varió significativamente en este período. En 1963, el 70% de las exportaciones eran generadas por las plantaciones de la Compañía bananera -subsidiaria de United Fruit Co.- en el Pacífico, en tanto el 30% restante correspondía a la actividad de la Standard Fruit Company en el Atlántico; diez años más tarde la situación se había invertido completamente, pues la Compañía Bananera aportó apenas un 31% de las exportaciones totales, en tanto que la Standard Fruit, Bandeco (Banana Development Co., subsidiaria de Del Monte) y Cobal (Comp. Bananera del Atlántico) generaron un 37%, un 23% y un 9% respectivamente.

Aunque excepcional en magnitud, la recuperación de la producción bananera costarricense no fue un fenómeno aislado. La productividad y los rendimientos aumentaban significativamente también en los demás países de la región en los que operaban las grandes empresas comercializadoras de banano, lo mismo que los volúmenes totales de producción. En consecuencia, la impresionante expansión vivida por el mercado bananero en estos años se vio acompañada por una no menos dramática reducción en los precios de la fruta: los precios reales del banano vendido al detalle cayeron en los Estados Unidos de un índice de 182 en 1950, a 144 en 1960, 110 en 1970 y 100 en 1974; en Alemania Occidental la reducción fue aún mayor, pasando de un índice de 259 en 1950 a 162 en 1960, a 127 en 1970 y 100 en 1974.

En el caso de Costa Rica, el precio unitario recibido por las exportaciones bananeras, que osciló alrededor de US\$2.00 por caja entre 1962 y 1964, cayó a nivel de US\$1.50 por caja entre 1969 y 1973, ubicándose en este último año en US\$1.58 la caja. Esto lógicamente se expresa en el hecho de que el crecimiento de las exportaciones costarricenses fue más acelerado en términos de volumen que en términos de valor: en tanto el primero creció de 12.9 millones de cajas a 57.3 millones, para una tasa promedio de crecimiento del 16% anual, el segundo pasó de US\$25.7 millones a US\$90.7 millones, para una tasa promedio de crecimiento del 13% anual.

1.3 La nueva alianza política

En medio de este contexto general, sin embargo, la situación de los distintos agentes bananeros era distinta.

La United Fruit Company, que en 1969 se fundió con otras empresas para formar la United Brands, había mantenido sus actividades en Costa Rica limitadas - como vimos - a la producción de sus propias plantaciones en la zona del Pacífico; en ellas, se habían agudizado los problemas tanto por razones de inestabilidad laboral, como por el desgaste propio de las tierras y los altos costos implícitos en la operación y mantenimiento de un viejo sistema de drenaje y riego. Por otro lado, al no contar con fuentes locales de producción, la UFCo. (por medio de su subsidiaria en Costa Rica) no llegó a beneficiarse de las políticas estatales que subsidiaban a los productores nacionales. Esto acompañaba una situación en la que la United Brands presentaba, de por sí, una sobreoferta de banano para suplir la costa oeste del mercado estadounidense.

Por el contrario, la Standard Fruit, BANDECO y COBAL expandían rápidamente sus actividades en el Atlántico costarricense, tanto en lo que se refiere a sus cultivos propios (excepto COBAL) como a la participación de los productores nacionales; estas compañías no parecían enfrentar ningún problema -interno o externo- para continuar su proceso expansivo.

La situación, sin embargo, no era tan halagüeña para los productores nacionales asociados a estas empresas comercializadoras. Se estima que hacia 1974 las pérdidas de los productores asociados con la Standard y con BANDECO eran de US\$0.24 y US\$0.39 por caja, respectivamente. En consecuencia, estos empresarios iniciaron una serie de gestiones ante las compañías comercializadoras dirigidas a lograr un aumento sustancial -de unos US\$0.25 por caja- en el precio de venta fijado en los contratos. Ante el fracaso de estas gestiones, los miembros más beligerantes de este grupo optaron por recurrir a instancias estrictamente políticas.

La respuesta que los productores asociados recibieron del gobierno, y en particular del Presidente de la República, fue favorable, aunque no exactamente en el sentido en que los bananeros nacionales lo habían previsto. En efecto, Figueres parece haber percibido con claridad la oportunidad que se le presentaba, ya no para poner remedio temporal a la situación de los productores nacionales de banano, sino para alterar el modus operandi de la actividad bananera en el país, al sentar las bases para una alianza entre dichos productores y el Estado costarricense capaz de modificar radicalmente -y en beneficio de ambos- el carácter de las relaciones con las compañías comercializadoras.

Además, se presentaba la coyuntura excepcional de que era posible lograr una actuación conjunta con otros países bananeros, a fin de limitar la capacidad de las compañías de recurrir al viejo -pero siempre eficaz- recurso de amenazar con el abandono de sus actividades en el país.

1.4 Principales medidas

a) El impuesto y el fondo de auxilio financiero

Desde el punto de vista legal, dos fueron los instrumentos en los cuales se concretó la respuesta estatal a los bananeros nacionales: la ley 5515 de abril de 1974, y el decreto ejecutivo 4056-MEIC de agosto de ese mismo año.

En la ley 5515 se estableció el cobro de un impuesto de un dólar por caja de cuarenta libras netas de banano exportada desde Costa Rica, el cual debía ser pagado por las compañías comercializadoras; a la vez, se autorizaba que una parte de los recursos que su aplicación generara fuera trasladada a los productores nacionales de banano. En el decreto 4056-MEIC se estableció el mecanismo para que esta transferencia se hiciera efectiva, mediante la creación de un Fondo Temporal de Auxilio Financiero.

De acuerdo con el decreto en que se estableció el Fondo Temporal de Auxilio Financiero, tendrían derecho a los beneficios de dicho programa:

“Sólo aquellas empresas cuya propiedad pertenezca mayoritariamente a personas físicas costarricenses, que necesiten de dicho auxilio y que suscriban con la Asociación Bananera Nacional S.A. (ASBANA), convenios de mejoramiento técnico, administrativo y financiero, de conformidad con los criterios que para tal fin establezca esa entidad. No podrán recibir dichos beneficios las empresas pertenecientes o administradas por compañías compradoras de banano.”¹

b) UPEB y la guerra del banano

El establecimiento del impuesto de exportación en Costa Rica fue impulsado, también, por un intenso movimiento internacional orientado a presentar a las compañías comercializadoras un frente común de los productores de la región, el cual era la culminación de varios años de conversaciones entre los gobiernos de los países productores, que habían visto deteriorarse de manera sistemática los términos de intercambio de sus exportaciones bananeras.

La imposición de este gravamen dio lugar a una fuerte reacción de las compañías comercializadoras, las cuales se opusieron con vehemencia a este cambio en las reglas del juego.

En los diversos países de la UPEB las compañías recurrieron a distintos mecanismos de presión, incluyendo la amenaza, la suspensión de embarques y la reducción en el volumen de exportaciones. Estos países no pudieron resistir la presión ejercida por las compañías transnacionales sin hacer algún tipo de concesión, y en ninguno de ellos se mantuvo el nivel original del impuesto de US\$1 por caja. Costa Rica redujo el impuesto a US\$0.25 en julio de 1974, y lo elevó a US\$0.45 en abril de 1975, mateniéndolo en este nivel hasta 1980.

c) El decreto de precios mínimos y el fondo de mejoramiento.

El mecanismo tradicionalmente utilizado para la fijación de los precios de compra del banano cultivado por los productores asociados, era el de negociaciones bilaterales entre estos productores y las compañías comercializadoras a las cuales suplían.

1. La Gaceta, N° 162, 29 de agosto de 1974

Aunque el mecanismo parecía atractivo, ya que las compañías se comprometían a comprar todo el banano que cumpliera con los requisitos de calidad establecidos en los contratos, con lo cual los productores asociados tenían asegurada la colocación de la fruta, y además podían despreocuparse de fluctuaciones de precios, ya que enfrentaban un precio fijo a largo plazo, lo cierto es que su resultado fue, como mencionamos, uno de extrema vulnerabilidad de los productores asociados, cuya situación financiera parecía no consolidarse nunca.

En 1975 el Gobierno decidió intervenir en forma decisiva en la formación de los precios que las comercializadoras debían pagar a los productores asociados. La buena situación del mercado y la mala situación de los productores asociados fueron dos factores explícitamente considerados por el Gobierno al decidir intervenir en la fijación de los precios del banano, que se produjo mediante el decreto 4770-MEIC de abril de 1975, mediante el cual se estableció un precio mínimo de US\$2.15 por caja de banano de primera calidad de 18.14 Kgs, FOB puerto costarricense, que representaba un incremento de aproximadamente US\$0.55 respecto al precio que hasta ese momento recibían estos productores.

Es importante detenernos un momento en el mecanismo legal usado para fijar y aplicar este precio, ya que este mecanismo expresaba de manera excepcionalmente clara la alianza que se había forjado entre los productores asociados y el Estado costarricense frente a las compañías comercializadoras.

Se ligó la modificación en el nivel del impuesto a la fijación de precios mínimos de exportación. En efecto, en el decreto 4780-H, emitido un día después del decreto de precios mínimos que estamos analizando, se establece que del impuesto de exportación se pagarían directamente al Banco Central US\$0.45, mientras que los otros US\$0.55 se destinaban directamente a los productores de banano y estarían incorporados como impuesto en el precio de exportación fijado por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio.

Con este mecanismo (que como veremos más adelante, solo funcionaría así en este primer decreto de precios mínimos), la condición para que el aumento de precio fuera viable era, precisamente, el mantenimiento del impuesto bananero, con lo cual el Estado se aseguraba el apoyo de los productores asociados en su política tributaria frente a las transnacionales.

No fue éste, sin embargo, el único medio utilizado por el Estado para apoyar el desarrollo de los productores asociados en estos años y consolidar su alianza con ellos.

En agosto de 1975, cuatro meses después del establecimiento del precio mínimo de exportación, se estableció, mediante decreto 5133-H, que US\$0.06 por caja recaudado en virtud de la ley 5515 se asignaría como contribución estatal al Fondo de Mejoramiento y Diversificación Agro-Industrial, destinado a financiar investigaciones para lograr el mejoramiento de la actividad y detectar alternativas de producción para complementar y eventualmente sustituir la producción bananera de los productores asociados; este fondo sería administrado y ejecutado por ASBANA.

De esta manera, ASBANA, la institución que por así decirlo encarnaba tanto la alianza entre productores asociados y Estado, como la voluntad política de desarrollar una política bananera de corte nacionalista que se derivaba de esta alianza, contó por primera vez con los recursos necesarios para el desarrollo de sus programas, marcando con ésto la institucionalización más clara de la alianza Estado - Productores asociados.

2. Un Cambio de Matiz

2.1 Evolución de la actividad hacia 1978

La reducción en los niveles de exportación que como producto de la “guerra del banano” se dió en 1974, fue el resultado de la disminución en las exportaciones de la Compañía Bananera y de la SFCo, las cuales dejaron de exportar entre 1973 y 1974 cerca de 3 millones de cajas la primera y 2 millones la segunda, la mayor parte de las cuales provenía de los cultivos propios de dichas compañías. COBAL redujo sus exportaciones en un 34% entre 1974 y 1976, para estabilizarse en los dos años siguientes alrededor de los 3.5 millones de cajas exportadas; precisamente en 1976 COBAL pasó a ser propiedad de United Brands, que reiniciaba así en forma tardía, su retorno al Atlántico. BANDECO, si bien no mostró un crecimiento en sus actividades con respecto al año anterior, tampoco redujo sus exportaciones en 1974.

Es importante destacar sin embargo que, si bien en un primer momento la reducción de las exportaciones por parte de las principales compañías comercializadoras se efectuó mediante reducciones en los volúmenes exportados de su propia producción, en un segundo momento lo que se redujo fue la participación de los productores nacionales asociados en el total de las exportaciones. De 1973 a 1978, los productores nacionales pasaron de aportar un 46.5% de las exportaciones de banano a apenas un 37.5%.

Esta evolución parecería corresponder a una decisión de estas empresas comercializadoras, cuyo objetivo sería el de mantener la presión contra las políticas adoptadas, debilitando la recién establecida alianza entre el Estado costarricense y los productores nacionales de banano, pero sin contraer sus exportaciones más allá de lo estrictamente necesario.

A partir de 1976 el volumen de las exportaciones bananeras costarricenses se estabilizó en alrededor de los 52 millones de cajas; para 1978 el volumen exportado fue de 52.6 millones de cajas. Lo mismo puede decidirse para el área cultivada de banano, que se había estabilizado alrededor de las 25.000 hectáreas, mostrando rendimientos que, en promedio, no llegaban a superar las 2100 cajas por hectárea en 1978.

Para ese mismo año el control del área en producción se distribuía de la siguiente manera: la Standard Fruit controlaba un 36% del área cultivada de banano, BANDECO y la Compañía Bananera controlaban un 27% cada una, en tanto COBAL contaba con un 9%. Esto incluye, lógicamente, el área cultivada por los productores nacionales los cuales, en su conjunto, controlaban un 42% del área bananera y producían, como dijimos, un 37% del total de las exportaciones correspondientes.

Ahora bien, si la evolución de los volúmenes de banano exportados podrían hacernos dudar del éxito de las políticas implementadas, basta analizar la evolución de los valores de dichas exportaciones, para tener una opinión opuesta. En efecto, a pesar del estancamiento en el volumen exportado, el valor de las exportaciones bananeras costarricenses creció sin interrupción durante los cuatro años siguientes a la implantación del impuesto de exportación: de US\$91 millones en 1973, las exportaciones bananeras pasaron a US\$170 millones en 1978, con lo que prácticamente se duplicaron los ingresos externos que la actividad bananera generaba.

Podemos decir que durante estos primeros años, con la aplicación de las medidas mencionadas, el mayor logro para el país fue la ganancia fiscal que se generó, aportando en promedio alrededor del 5% de los ingresos totales del Gobierno Central.

Los ingresos de los productores asociados, si bien crecieron significativamente entre 1974 y 1975 con el establecimiento de los precios mínimos y la aplicación de los subsidios correspondientes, se estancaron desde 1975 hasta 1978.

Finalmente, la pérdida de competitividad que sufrió Costa Rica como resultado del aumento en el precio de salida de sus bananos también se reflejó en una reducción de su participación en el mercado bananero mundial. Tenemos así que, de 1973 a 1978, la participación de Costa Rica en las exportaciones latinoamericanas de banano pasó de un 26.6% a un 21.2% del total. Honduras sufrió una reducción parecida en ese mismo período, pasando de aportar un 19.2% de dichas exportaciones en 1973 a apenas un 15.8% en 1978, en tanto que Ecuador mantuvo su participación en alrededor de un 30%, Panamá mejoró levemente de 12.1% a 13.9%, y Colombia experimentó un crecimiento dramático en su importancia como país exportador de banano, pasando de aportar un 4.8% de las exportaciones latinoamericanas en 1973, a aportar un 13.2% en 1978.

Esta fue una consecuencia no deseada ni prevista en el diseño de la política, y a raíz de ella se incrementó significativamente el margen de maniobra de las compañías transnacionales en las rondas de negociación que -como veremos- se desarrollarían en la fase siguiente del desarrollo de la actividad y de la política bananera. Quedaba claro así que el éxito de este tipo de política dependía para su consolidación de la aplicación solidaria de las medidas acordadas por al menos los principales países exportadores de banano; fue en la medida en que esta premisa no se cumplió, que la actividad bananera costarricense vió frenado su crecimiento en la dirección planteada.

En consecuencia, las excelentes condiciones con las que contaba el país dentro del mercado mundial en 1974, se encontraban muy debilitadas hacia 1978: Costa Rica se encontraba en clara desventaja respecto a sus competidores en un mercado que ya no estaba en expansión, y en el que los precios reales no lograban siquiera mantenerse. Tal fue el contexto que tuvo que enfrentar la política bananera nacional en los años que siguieron.

2.2 Los cambios en la política bananera

a) El Plan de Fomento Bananero

Si bien las medidas de 1974/1975 habían logrado resultados inmediatos positivos tanto en términos de la generación de ingresos fiscales y divisas, como en el aumento de los ingresos de los productores asociados que se mantuvieron en la actividad, la participación de éstos -como vimos- había tendido a reducirse. Para 1978, además, esa participación se había debilitado aún más como resultado de los vendavales que ocurrieron a fines de 1977. En consecuencia, se hacía necesaria la aplicación de otra serie de medidas que se centraran en el objetivo que había quedado pendiente: el fortalecimiento de los productores asociados.

Toda esta situación dio origen al establecimiento de un Plan de Fomento Bananero, que se concretó en 1978. Sin embargo, si bien es cierto que esta iniciativa lograría fortalecer a los productores asociados, también lo es que al hacerlo empezó paradójicamente a debilitar la relación que se había venido gestando entre éstos y el Estado.

El elemento central del Plan consistía, en síntesis, en un acuerdo entre los productores asociados y el gobierno según el cual éste se compromete a transferir a aquellos una parte del impuesto cobrado a las compañías comercializadoras, a cambio de incrementos en la producción bananera nacional, ya fuera por la vía de incrementos en la productividad (medida por vía indirecta en forma de rendimiento) o por la vía de incrementos del área sembrada.

Si bien este Plan constaba, en principio, de cinco programas, en su aplicación se redujo de hecho a uno sólo: el programa de ampliación de áreas y áreas nuevas, que absorbió un 97% de los recursos del Fondo de Fomento.

El principal incentivo ofrecido por este programa consistía en un subsidio de US\$0.30 por caja exportada proveniente de la recaudación fiscal generada por la aplicación de la ley 5515, y otorgado sobre el incremento en la producción resultante de la producción en las áreas nuevas.

Los fondos asignados a este programa se destinaron por transferencias a 14 fincas nuevas y 18 fincas que ampliaron el área cultivada de banano. De las 14 fincas nuevas incluidas en este programa, nueve estaban asociadas con la United Brands -es decir eran productores asociados con COBAL-; además, en cinco de estas nueve fincas "la compañía" era propietaria directa de un 40% del capital accionario. De las cinco fincas restantes, dos estaban asociadas con la SFCO y tres con BANDECO.

En 1982, año en que las 14 fincas nuevas estaban todas en producción, estas fincas presentaban un tamaño promedio de 222 Has.; representaban el 21% del número de fincas de productores asociados; cubrían el 11% del área total en producción bananera y el 23% del área en producción en manos de los productores asociados; finalmente, aportaban el 13% de las exportaciones totales de banano costarricense y el 29% de las exportaciones provenientes de los productores asociados. Todo esto significaba que, a pesar de tratarse de un número muy reducido de productores, estos se constituyeron desde su inicio en una parte importante del sector y, sobre todo, en proveedores importantes de las exportaciones bananeras del país.

Finalmente, dada la constitución de su capital accionario, así como la presencia en ellas de personalidades muy allegadas a las compañías, la alianza entre el Estado y los productores bananeros nacionales perdía fuerza como bloque capaz de enfrentarse a las compañías comercializadoras.

b) Los cambios en impuestos y precios.

En medio de la puesta en marcha del Plan de Fomento Bananero de 1978, la política impositiva y de precios mínimos sufrió modificaciones muy importantes en setiembre de 1980 y abril de 1981, mediante las cuales no se trataba simplemente de redistribuir el mismo ingreso generado por el sector bananero entre sus componentes, como parecía plantear inicialmente el Plan de Fomento, sino de captar un ingreso mayor y trasladarlo, no sólo al mismo sector, sino también al resto de la economía.

Se aprovechó una coyuntura internacional en extremo favorable para hacer viable un aumento en el precio de salida de la fruta nacional en las dimensiones aplicadas. En efecto, las condiciones del mercado mundial entre 1979 y 1980 eran propicias; pero a esta situación favorable para Costa Rica se unió, también, la disposición de los países integrantes de UPED de aumentar la tasa impositiva, a lo cual se habían comprometido a mediados de los años setenta.

En setiembre de 1980 la tasa impositiva pasó a ser de US\$0.80 por caja exportada, quedando los US\$0.20 restantes incorporados dentro del precio mínimo (decreto 11872-HA), con lo cual el ingreso fiscal se incrementaba, en términos brutos, en US\$0.35 por caja exportada. En abril de 1981 esa tasa volvió a incrementar-se de US\$0.80 a US\$0.95 por caja exportada, con lo que se generó en términos brutos, un ingreso fiscal adicional de US\$0.15 por caja exportada.

Las recaudaciones del gobierno por este concepto crecieron de US\$24.3 a US\$51.0 millones en 1981, bajando un poco en 1982, cuando alcanzaron US\$44 millones.

Este incremento en los recursos fiscales no era sinónimo de que todo ese crecimiento constituyera una extracción neta de recursos del sector bananero hacia el sector público: una parte de éste se transfirió de nuevo al sector bananero. En efecto, paralelamente al incremento en el nivel de la tasa impositiva se decretó en 1980, una transferencia de US\$0.16 por caja exportada a ASBANA, transferencia que en 1981 se elevó a US\$0.20 por caja exportada. Adicionalmente, se agregó un nuevo subsidio: el Fondo de Control de Sigatoka.

El subsidio de los US\$0.20 por caja exportada se convirtió en el subsidio más importante destinado a la actividad bananera, ya que de 1980 a 1984 éste representó entre el 70% y el 77% de las transferencias totales percibidas por los productores asociados.

Finalmente cabe destacar otro cambio en la política impositiva en 1981: según decreto 12780-H de julio de ese año los US\$0.95 de impuesto por caja decretados en abril se cobrarían sobre aquellas cajas producidas por debajo de la productividad mínima (2000 cajas/Ha. en 1981, 2100 en 1982 y 2200 en 1983). Para las cajas producidas sobre el exceso de ese mínimo, US\$1 se incorporaría dentro del precio mínimo. El efecto de esta modificación, que implicaba la “exoneración” del impuesto sobre las exportaciones provenientes de fincas con rendimientos superiores a los mínimos establecidos, favorecía especialmente a las fincas propias de Standard y BANDECO, así como a las nuevas fincas asociadas a COBAL (la mayor parte de las cuales recibía además los incentivos del PFB).

Como se ve, y al contrario de lo que había sucedido en años anteriores, tanto estas modificaciones en la política fiscal como las que implicaba el decreto que dio origen al Plan de Fomento Bananero se dirigían a fortalecer el binomio Productor Asociado - Empresa Transnacional, al incorporar a éstas en los beneficios de una expansión bananera apoyada, al menos parcialmente, en la producción de bananeros nacionales.

2.3 Resultados

a) Volumen y estructura de la producción

Entre 1978 y 1982, al contrario de lo esperado al entrar en vigencia el Plan de Fomento Bananero, el volumen de las exportaciones de banano costarricenses mostró una tendencia a la baja, pasando de 52.6 millones de cajas en 1978 a 50.7 en 1982, con una fuerte caída en 1980, cuando las exportaciones llegaron a ser 48.9 millones de cajas. Esta caída especialmente drástica en 1980 fue en parte resultado de los efectos de una serie de conflictos laborales los cuales se originaban en demandas de aumentos salariales que, a su vez, eran promovidas por el acelerado deterioro en los ingresos reales de los trabajadores resultante de la grave crisis económica que azotaba al país en esos años.

Sin embargo, esta tendencia a la caída en el volumen de las exportaciones costarricenses de banano en este período no reflejaba un fenómeno general de la actividad bananera costarricense, sino principalmente la drástica reducción en las ope-

raciones de la UFCO en el Pacífico, donde operaba por medio de su subsidiaria: la Compañía Bananera Costarricense. Así, a pesar de los incrementos en la producción generada por la aplicación del Plan de Fomento Bananero, no pudo compensarse totalmente la reducción de la producción de la Compañía Bananera.

Por otro lado, esta tendencia a la caída en el volumen de banano exportado no reflejaba una reducción paralela del área cultivada, sino más bien una caída en los rendimientos con los que se producía la fruta: entre 1978 y 1982 el área en producción bananera pasó de 25.213 a 27.398 hectáreas, en tanto los rendimientos en este periodo pasaron de 2.093 a 1.849 cajas por hectárea, caída que en realidad se inició en 1980. Varios factores se combinaron para generar este resultado: el efecto de los conflictos laborales ya mencionado, la entrada en producción de las 4.004 Has. dentro del PFB, que debido a condiciones biológicas inherentes al cultivo no alcanzarían sus rendimientos óptimos hasta unos 12 a 15 meses después, y la caída continua en los rendimientos de la Compañía Bananera que, aparentemente, resultaba de la decisión de dicha corporación de abandonar definitivamente sus actividades en el Pacífico.

Tenemos así que, para 1982, la Standard Fruit aportó el 32% del total de las exportaciones, BANDECO el 31%, la Compañía Bananera cayó a un 21.5%, COBAL aportaba ya un 11.5% y la Chiriquí Land Co. (otra subsidiaria de United Brands) el 4%.

Con respecto a los productores nacionales tenemos que, en términos globales, el volumen por ellos exportado entre 1978 y 1982 experimentó un crecimiento importante, sobre todo a partir de 1980, año en que entra efectivamente en vigencia el Plan de Fomento; estos productores pasaron de proveer 19.7 millones de cajas de banano en 1978 a 24.3 millones en 1982, como resultado del aumento de las exportaciones de los productores asociados con BANDECO, COBAL y Chiriquí Land.

En cuanto a su participación dentro del volumen total de exportaciones, los productores asociados experimentaron también un elevado crecimiento, ya que mientras en 1978 proveían el 37.4% de éstas, en 1982 llegaron a suministrar el 48% esto es aún más significativo si tomamos en cuenta que se logró a pesar de que los rendimientos promedio de este tipo de productores apenas lograban mantenerse alrededor de las 1.800 cajas por hectárea.

Ahora bien, la aplicación del Plan de Fomento tendió a producir una diferenciación importante dentro de los productores asociados: las exportaciones de los productores no incorporados dentro de ese programa se redujeron entre 1980 y 1982 en

un millón de cajas, mientras las provenientes de los productores asociados incorporados en dicho programa aumentaron rápidamente, pasando de 937.500 cajas en 1980 a 6.6 millones en 1982. Además, mientras el área cultivada por los productores no participantes del programa de áreas nuevas apenas lograba mantenerse entre 1980 y 1982, el área cultivada por productores incorporados al programa se triplicó en ese corto período. Por último, mientras los rendimientos de los productores asociados que no participaron dentro de este programa se redujeron en 100 cajas/Ha. entre 1980 y 1982, los rendimientos de los productores asociados incorporados en dicho programa no sólo no se redujeron, sino que aumentaron, aunque lentamente.

Esta es una de las principales limitaciones de la política bananera del período bajo análisis. Todo este sistema de incentivos benefició, en su mayor parte, a un grupo muy reducido de productores y, en especial, a los asociados de la United Brands que, para el año 1982, contribuyeron con 4.6 millones de los 6.6 millones de cajas que se produjeron en el total de fincas que participaron dentro de este programa, y ocupaban dos terceras partes de las 2.885 hectáreas incorporadas en dicho programa.

b) Precios y competitividad

Al introducir los precios en nuestro análisis vemos que, al igual que en el período anterior, el valor de las exportaciones bananeras costarricenses continuó creciendo entre 1978 y 1982, pasando de US\$169.9 millones a US\$228.1, a pesar de la disminución en el volumen exportado. En el período analizado los ingresos fiscales provenientes de la actividad bananera pasaron de US\$24 millones en 1978 a US\$44.1 en 1982, con lo que la participación de éstos dentro del ingreso total del Gobierno Central aumentó del 3.4% al 10.7% entre esos dos años. Durante este período, los ingresos de los productores asociados fueron afectados positivamente tanto por la aplicación de los subsidios específicos contemplados en el Plan de Fomento, como por la aplicación del subsidio del Fondo de Compensación de Precios y, especialmente, por el incremento decretado en los precios mínimos.

Dos elementos parecen haber incidido de manera significativa para que, a pesar de sus costos claramente superiores, el banano en Costa Rica haya mantenido relativamente intacta su participación en el mercado bananero internacional durante este período: la calidad de la fruta, y los problemas que la oferta bananera enfrentó en otros países.

Tradicionalmente, el banano costarricense ha mantenido uno de los niveles de calidad más altos del mundo; con la reactivación de la producción en la región atlántica, y en especial con la aplicación del Plan de Fomento Bananero, esta característica tendió a fortalecerse, gracias tanto a la calidad de los suelos utilizados, como a la misma selección de las especies adecuadas a esos suelos (El Gran Enano en particular) y a la elevada tecnificación de los cultivos y procesamiento de la fruta.

Por otro lado, en estos años la oferta bananera mundial enfrentó serios problemas tanto por causa de desastres naturales como de conflictos sociales: vendavales y huracanes en Panamá y Guatemala, inundaciones en Honduras, huelgas en Panamá, Guatemala y Costa Rica, reducción en la producción ecuatoriana, etc. En estas condiciones, tanto los aumentos de precios que se dieron en los mercados internacionales como la capacidad de Costa Rica de expandir rápidamente su producción, permitieron que su participación en el mercado mundial se recuperara a pesar de las condiciones de costos relativamente desfavorables a que hemos hecho referencia.

c) El fin de una alianza, reinicio de otra.

A primera vista, los objetivos de la política bananera costarricense en el período 1978-1982 eran similares a los que se fijaron desde inicios de los setentas, y buscaban como entonces aumentar la contribución de la actividad bananera a la economía nacional, tanto mediante un mayor aporte a la consolidación de las finanzas externas del país, como a sus finanzas públicas; a la vez, se pretendía fortalecer aún más la participación de los productores nacionales de banano. En todos estos sentidos la política seguida fue altamente exitosa.

Sin embargo, como hemos visto, el gobierno pareció perder de vista después de 1978 el elemento central en el que había descansado el éxito de la incipiente política bananera nacional, es decir, el fortalecimiento de la alianza entre el Estado costarricense y los productores nacionales de banano. Las compañías comercializadoras, por el contrario, comprendiendo claramente que el riesgo que esta política implicaba para ellas se encontraba no tanto en los montos de las cargas fiscales o de los precios de salida, sino en el cambio cualitativo en las reglas del juego, hicieron lo suyo para debilitar esta alianza política, aún si para ellos debieron hacer concesiones momentáneas en términos fiscales y contractuales. Los productores nacionales -el tercer miembro de este "triángulo político"- se inclinaron en su mayoría a aprovechar las ventajas y la seguridad que su reencontrada alianza con las compañías comercializadoras ofrecía en el corto plazo, rehuendo así los riesgos implícitos en su

consolidación como una burguesía bananera nacional digna de tal nombre y capaz de competir -en asocio y con el apoyo del Estado nacional- con las grandes comercializadoras de la fruta.

De esta forma, pasamos de un período en el que los productores nacionales y el Estado utilizan su recién formada alianza para enfrentar juntos a las compañías comercializadoras y obtener así resultados favorables para ambos en la negociación con aquellas, a un período en el que fue nuevamente la desigual alianza entre estas compañías y sus asociados la que enfrentaba el Estado nacional en la negociación de la política bananera.

Las compañías, al verse incorporadas en el Plan de Fomento Bananero, hábilmente lograban matar dos pájaros con una sola piedra: por un lado, se hacían acreedoras a los beneficios y estímulos ofrecidos en dicho plan, incluyendo como vimos la exención al pago del impuesto sobre buena parte de su producción; por otro lado, fortalecían su integración directa con los productores nacionales, cuyos beneficios dependían cada vez más del asocio con las empresas bananeras transnacionales.

3. Las Nuevas Reglas del Juego.

3.1 Evolución de la Actividad hacia 1983

Hacia 1983, se había acumulado una serie de presiones para generar un cambio en la política bananera, y en especial un cambio en la política impositiva para el sector.

En primer lugar, las exportaciones costarricenses venían mostrando una tendencia a la caída sólo mitigada en 1983 como resultado de la escasez en la oferta mundial, con lo que la posición de Costa Rica en el mercado mundial se había venido deteriorando continuamente.

En segundo lugar, el apoyo internacional para mantener el impuesto en los países productores de banano ya no existía, y más bien en los países competían entre sí con sucesivas reducciones del impuesto.

En tercer lugar, el aceleramiento del retiro paulatino de la Compañía Bananera, cuyos efectos sobre el total de las exportaciones ya no se podían compensar, aumentaba la presión para lograr mejores condiciones para las otras compañías, dentro de las que destaca como esencial la reducción en el impuesto.

En cuarto lugar, el cambio en la política cambiaria presionaba sobre los costos de producción.

En quinto lugar, el debilitamiento que se dió en la relación entre los productores asociados y el Estado implicaba un margen menor de maniobra para parte del Estado frente a los intereses de las compañías comercializadoras, en la medida que éstos aparecían también como los intereses de los productores nacionales de banano.

Todas estas presiones chocaban, sin embargo, con dos obstáculos: las finanzas del Gobierno se encontraban todavía en una situación crítica, y la permanencia de los productores asociados dentro de la actividad parecía seguir dependiendo, en buena medida, de la aplicación de los subsidios, especialmente el proveniente del Fondo de Compensación de Precios.

3.2 Presiones sobre la política bananera

a) Impuestos y competitividad

Desde fines de 1982 las tres transnacionales que controlaban las exportaciones de banano de Costa Rica reanudaron sus presiones sobre el gobierno para que se rebajara el nivel del impuesto de exportación de la fruta, aduciendo que era el más alto que pagaban en todos los países en los cuales operaban, y que eso lesionaba la competitividad del banano costarricense en el mercado mundial.

A la presión de las compañías se agregaba ahora con claridad la de los bananeros nacionales que, por medio de la Cámara Nacional de Bananeros, y al igual que cincuenta años antes, repetían el argumento de las compañías aduciendo el beneficio que significa para dichas empresas el realizar sus compras en aquellos países que les ofrecen mejores condiciones de venta o bien que poseen facilidades portuarias, tanto en el aspecto operativo como de tarifa u otras características que les aseguren el poder llegar a los mercados de consumo con fruta de buena calidad y a precios competitivos.

Es en este contexto que, a partir del mes de julio de 1983, se da el proceso de negociación entre las compañías comercializadoras y el Gobierno, proceso que culmina en el mes de diciembre con la reducción de la tasa impositiva sobre la exportación de banano de US\$0.95 por caja a US\$0.70; los US\$0.30 restantes para completar el dólar por caja que seguía legalmente vigente, se incorporan de manera formal como era ya tradicional- en el precio mínimo de venta.

Además, los US\$0.70 sólo se cobrarían sobre aquella parte de la producción que provenía de fincas cuyos rendimientos eran inferiores al mínimo establecido (2.200 cajas por hectárea en 1982); para las cajas producidas con rendimientos superiores se estipulaba -con la misma intención de mantener la formalidad jurídica- que el dólar de impuesto por caja se incorporaba dentro del precio mínimo. Claramente, con ésto tiende a favorecerse a las fincas de productores asociados incorporados dentro del programa de áreas nuevas y ampliación de áreas del Plan de Fomento Bananero, a las fincas propias de BANDECO, y a algunas de las fincas de la SFco.

Con la aplicación de la nueva tasa impositiva para la exportación de banano, los ingresos fiscales percibidos por el Gobierno por ese concepto se redujeron significativamente de US\$43.3 a US\$35.7 millones, sin embargo, el monto por transferencias a los productores asociados se mantuvo prácticamente al mismo nivel, por lo que los ingresos netos que el cobro de este impuesto dejó se redujeron considerablemente. Ahora bien, a pesar de esta reducción en el impuesto, Costa Rica siguió cobrando el nivel más alto de todos los países productores de banano; es más, dadas las reducciones aún mayores decretadas por otros países, el diferencial con respecto a ellos no sólo no se redujo, sino que aumentó, por lo que probablemente esa disminución no mejoró sensiblemente la posición competitiva de Costa Rica en el mercado mundial.

b) El retiro de la Compañía Bananera

En 1984, y después de la finalización de la huelga más larga de la historia de Costa Rica, la Compañía Bananera inició un proceso de retiro de sus operaciones del Pacífico.

En medio de un contexto en el que la actividad sindical estaba ya perdiendo fuerza frente a las asociaciones solidaristas, se declaró -el día 10 de julio de 1984- una huelga en la Compañía Bananera. Los sindicalistas demandaban aumentos salariales amparados en la convención colectiva que expiraba hasta el año 1985; argumentaban que desde hacía dos años los salarios estaban congelados y pedían, por tanto, un aumento del 60%. La Compañía no negoció sino que decidió, sin consulta con el sindicato, una elevación en un rango del 10% al 35%, que de acuerdo con sus observaciones implicaba un aumento superior al dispuesto por el Consejo Nacional de Salarios y no era siquiera obligatorio durante la vigencia de la convención.

Desde el principio, la huelga fue declarada ilegal y la Fuerza Pública se encargó de vigilar las acciones de los trabajadores; la huelga se prolongó por tres meses durante los cuales, al contrario de lo que había sucedido en los años 1979 y 1980, los

sindicatos de las fincas bananeras ubicadas en la Zona Atlántica no se solidarizaron con el sindicato de Golfito, como resultado del conflicto que en esa época se había generado al interior del Partido Vanguardia Popular (Partido Comunista).

Dos meses después de inicio de la huelga y después de la muerte de 2 trabajadores en enfrentamientos directos con la Fuerza Pública, los dirigentes sindicales instaron a los trabajadores a continuar con el movimiento pero reduciendo la meta de incremento salarial a un 33% en lugar del 60% como se planteó inicialmente.

Para el 9 de setiembre, los obreros de Palmar y Coto aprobaron un documento en el que se establecía la aceptación del incremento salarial propuesto por la empresa antes de la huelga, el cual era de aproximadamente un 20%; el 20 de setiembre, la Compañía puso fin a la huelga, después de despedir 87 trabajadores y anunciar la paralización de sus exportaciones hasta que las plantaciones estuvieran de nuevo en capacidad para realizar tal actividad.

Al final de la huelga los grandes perdedores fueron los trabajadores: después de 3 meses de duración del conflicto, éste finalizó prácticamente igual que como empezó, puesto que los trabajadores terminaron aceptando las condiciones propuestas por la compañía desde el principio, muchos de ellos despedidos, y el movimiento sindical quedó totalmente desprestigiado y sumamente débil dentro de la actividad bananera.

El apoyo del Gobierno a la Compañía fue un elemento decisivo para que la huelga terminara de esa manera, lo que se explica tanto por el carácter político que se asignó a la huelga, como por el hecho de que se acercaba la fecha de expiración del contrato entre la Compañía Bananera y el Gobierno, por lo que el riesgo para éste de que la Compañía simplemente abandonara sus actividades en la zona era muy grave.

Aunque, como se ha señalado antes, el efecto de la huelga sobre las plantaciones implicaba un costo de rehabilitación muy alto, la huelga no puede considerarse, sin embargo, como la causa del retiro de la Compañía, sino tan sólo como el elemento que sirvió a la empresa para decidir el momento en que haría efectivo el retiro de sus operaciones en el Pacífico.

Otra de las causas que se han mencionado para el retiro de la Compañía, ha sido la situación de la United Brands en el mercado de la costa oeste de los Estados Unidos. Además, a pesar de la reducción decretada en 1983, el impuesto que las compañías comercializadoras debían pagar en Costa Rica continuaba siendo el más alto de todas sus fuentes de abastecimiento; dados los mayores costos de producción

y de transporte que presentaba la actividad bananera en el Pacífico costarricense, el elevado diferencial de impuestos de Costa Rica con respecto a los demás países de la UPEB parecía ser un argumento válido para acentuar la posibilidad de retiro de la Compañía de sus plantaciones en el Pacífico.

Los que es más, desde el mismo momento en que la UFCo fue absorbida por United Brands, la nueva casa matriz tuvo como uno de sus lineamientos principales, el de reducir el riesgo asociado a inversiones en el extranjero con muy poca liquidez, así como el de reducir también el papel relativo de la producción de alimentos dentro de los ingresos de la corporación. A partir de estos lineamientos, la corporación parecía haber decidido el cierre de sus operaciones en el Pacífico costarricense al menos una década antes de la fecha en que dicha decisión finalmente se hizo efectiva; decisión que ya en tiempos de la Administración Oduber había sido comentada con funcionarios del gobierno costarricense.

Finalmente, como dijimos, esta decisión no puede separarse del hecho de que en 1988 habría expirado el contrato-ley que regía las actividades de la Compañía Bananera Costarricense desde 1938. Esto implicaba, en principio, que la Compañía tendría que renegociar con el gobierno las condiciones en que podía operar en el país, los privilegios de los que podría disfrutar, y los costos o compromisos que esto implicaría. Cuanto mejor fuera la situación técnica y financiera de sus plantaciones en el Pacífico, más débil sería su posición negociadora frente al gobierno y menores las concesiones que podría obtener; así, el deterioro de las plantaciones que parecería asociarse a la decisión estratégica de abandonarlas en un futuro cercano, habría sido también consistente con la posibilidad de una eventual renegociación con el gobierno costarricense para mantener la actividad en la zona en condiciones más favorables.

c) La negociación con la Compañía

Hacia la tercera semana de noviembre de 1984, aún cuando los representantes de la Compañía continúan afirmando que es falso que hayan abandonado las plantaciones, dicha empresa había iniciado el levantamiento de las líneas ferroviarias entre Palmar Sur y Golfito, así como el traslado de una serie de materiales a Changuinola, Panamá. Además, se descuidó el control de la sigatoka y se despidió a 200 trabajadores, a la vez que se ofreció pagar las prestaciones legales a los que quisieran renunciar, todo lo cual daba claros indicios de las intenciones de la Compañía de abandonar sus actividades en esa zona. El 28 de noviembre el Gobierno ordenó detener el desmantelamiento de las plantaciones y realizar un estudio sobre las obligaciones de la Compañía de acuerdo con el contrato vigente.

El 3 de diciembre se iniciaron oficialmente las negociaciones entre las partes afectadas. En este proceso, sin embargo, el Gobierno contaba con dos grandes limitaciones desde el inicio: por un lado, la alternativa de expropiación no era viable en ese momento, puesto que habría contravenido una de las condiciones impuestas por la Iniciativa para la Cuenca del Caribe de la administración Reagan. Por otro lado, la crítica situación del país, y del Gobierno en particular, hacían prácticamente imposible para éste el asumir la administración y rehabilitación de las plantaciones de esa área localizada en Palmar y Coto. A estas limitaciones se agregaba la ausencia de un claro apoyo político por parte de los productores bananeros nacionales, que más bien trataban de aprovechar la situación para insistir en las tesis sobre la reducción del impuesto, lo cual terminaba de debilitar la posición del gobierno en su negociación con la United Brands.

Las negociaciones se llevaron a cabo durante tres meses, hasta que en el mes de marzo de 1985 se firmó un convenio, cuyos términos fueron los siguientes:

- La compañía vendió al Gobierno 1.703 Has., a razón de ₡ 3.500 colones por Ha., con toda la infraestructura, por un total de ₡ 60 millones, ₡ 20 millones al contado y el resto a 8 años plazo con una tasa de interés del 15% anual. Estas tierras se destinarían al cultivo del cacao.
- Los contratos celebrados entre la Compañía y el Gobierno continuarían vigentes con todo aquello que no esté referido a la actividad bananera.
- La Compañía traspasaría al Estado la línea principal del sur y el muelle de Golfito, así como los sistemas de agua potable y tanques sépticos.

Con este resultado, finalizaban definitivamente las operaciones de la Compañía Bananera en el Pacífico Sur del país y se daba por terminado el contrato-ley de 1930.

Los problemas, sin embargo, no terminaron ahí. La situación del sector bananero costarricense se vió agravada por la reducción de las actividades de la Standard, que ese mismo año hizo abandono de cerca de 500 Has., en sus plantaciones de Río Frío. Las causas del abandono se asociaron básicamente a la crítica situación financiera que estaba atravesando la casa matriz; y en febrero de 1985 esta empresa planteó que para poder continuar laborando en nuestro país sin ningún problema y mientras se solucionaba la situación en la casa matriz, el Gobierno debía comprometerse a:

- suspenderles por seis meses el cobro de los US\$0.70 por caja exportada
- hacerles un préstamo de ₡ 200 millones a través del Sistema Bancario Nacional
- eliminar el subsidio constituido por el Fondo de Compensación de Precios y por el cual, como hemos visto antes, se transfería al productor nacional cerca de US\$0.40 por caja exportada.

El argumento central para pedir la eliminación de dicho subsidio, era que éste no era necesario para cubrir los costos de producción y que por lo tanto fomentaba el estancamiento de los rendimientos, puesto que mientras las compañías necesitaban un nivel de 2.513 cajas por Ha., para alcanzar su punto de equilibrio, los productores nacionales sólo necesitaban un nivel de 2.042 cajas por Ha.

El Gobierno tuvo que responder a esta petición positivamente: acordó otorgar los ₡ 200 millones de crédito que la empresa solicitaba y, aunque no suspendió el pago del impuesto, aceptó recibir Letras de Cambio a corto plazo en lugar de dinero en efectivo para su cancelación.

Se iniciaba así un proceso de cambio en las reglas del juego en el sector tendiente cada vez con mayor fuerza a reducir el impuesto de exportación, instrumento que había sido la base para el mantenimiento de la alianza Estado-Productores asociados.

A la fuerte presión ejercida por United Brands y por Castle and Cooke, se unió, a inicios de 1985, la presión de Del Monte y de la Cámara Nacional de Bananeros. Entre los problemas planteados por dichos agentes destacaba, en primer lugar, el impuesto de exportación; y en segundo lugar, se mencionaban las elevadas tarifas portuarias y los altos costos de estiba que afectan a la actividad bananera en Costa Rica.

BANDECO proponía una rebaja del impuesto de US\$0.70 a US\$0.25 por caja exportada y, como también lo había hecho la SFCo, solicitaba la eliminación del subsidio a los productores nacionales; la Cámara, por el contrario, aunque proponía también la reducción del impuesto, insistía en que la eliminación del mismo no podía ser total pues de dicho impuesto dependían económicamente ASBANA y el Fondo de Compensación, el cual se consideraba como absolutamente indispensable para mantener los ingresos de los productores nacionales.

Un elemento que causó presiones adicionales para la eliminación del subsidio de Compensación de Precios fue el establecimiento de una comercializadora nacional con el apoyo de ASBANA. Golden Fruit inició operaciones en Costa Rica en el año 1984 y se encargó de la exportación del banano de una porción muy reducida del total exportado por el país: solamente exportó el 1.5% de las exportaciones nacionales de banano en ese año. Aún así, BANDECO argumentaba que este sistema levantaba otra discriminación más en contra de las compañías extranjeras, puesto que la Golden Fruit podía vender la fruta a un precio más bajo que las compañías que tradicionalmente operaban en el país bajo la legislación vigente.

En medio de las conversaciones que siguieron a este serie de presiones entre las compañías comercializadoras y el Gobierno, se desató en el mes de mayo un huracán en la Zona Atlántica costarricense que vino a ser la gota que derramó el vaso de presiones tendientes a reducir el impuesto y, en general, transformar las reglas del juego de la actividad bananera en Costa Rica.

Este huracán afectó 8.000 Has., de banano en Río Frio, Pococí y Siquirres, ocasionando, según estimaciones de las compañías transnacionales y de productores nacionales, la eliminación de la producción bananera de los 10 meses siguientes -es decir, cerca de 5 millones de cajas- y dejando cesantes en forma inmediata a 3.500 trabajadores.

En esas condiciones, el nivel de presiones para reducir el impuesto y los subsidios, así como para definir nuevas reglas del juego, era muy alto. Las negociaciones que siguieron se encaminaron en esa dirección casi sin obstáculos; en 1985 se presentaron distintas propuestas en este sentido, y la respuesta final a estas propuestas se estableció por medio del decreto 16564-P-H-MEC, del 24 de setiembre, en el que se estableció una modificación al mecanismo de recaudación del impuesto de exportación ligado a incrementos en los precios mínimos de exportación de manera tal que las reducciones absolutas en el nivel de los impuestos se aplicaran en la misma magnitud -pero en la dirección opuesta- a los precios mínimos. El mecanismo se estableció de tal manera que, como en el pasado, se respetaba la formalidad legal de mantener un dólar por caja como impuesto de exportación, sólo que esta vez las reducciones del impuesto efectivo sí se trasladaban al precio mínimo, como sigue:

Como se ve, se trataba de mantener el precio de salida del banano costarricense al mismo nivel por el ya tradicional período de cinco años, en tanto la reducción del impuesto se compensaba con un aumento en el precio al productor. Otra

Período	Precio		Impuesto	
	Salida	Al productor	En el precio	Efectivo
oct-dic 1985	\$4.10	\$3.55	\$0.45	\$0.55
1986	\$4.12	\$3.85	\$0.73	\$0.27
1987	\$4.12	\$3.90	\$0.78	\$0.22
1988	\$4.12	\$3.94	\$0.82	\$0.18
1989 en adelante	\$4.12	\$3.97	\$0.85	\$0.15

forma de interpretarlo sería decir que los aumentos en el precio al productor no reflejarían un aumento en lo que se paga al país por unidad de producción bananera, sino tan sólo una redistribución del ingreso al interior del país.

Al mismo tiempo, se redujo el nivel de la transferencia destinada al Fondo de Compensación de Precios: para el período que va de octubre a diciembre de 1985 se asignaban tan sólo US\$0.13 para esa transferencia, y a partir de 1986 se eliminaba dicho fondo completamente.

3.3 Resultados

De esta forma, Costa Rica se sumó finalmente a los demás países de UPEB en el proceso de reducción del impuesto de exportación al banano. Esta evolución, como hemos insistido a lo largo del trabajo, no se hizo necesaria por la incapacidad del mercado bananero para soportar el incremento en los precios que habría implicado el impuesto de un dólar por caja -como originalmente habían argumentado las compañías-, sino por la incapacidad de los países productores de banano de formar un frente común en su negociación con las compañías comercializadoras. En otras palabras, el impuesto que Costa Rica trató de sostener por más tiempo que ningún otro país no significó un problema de costos excesivos en términos absolutos, sino un problema de costos relativos, dado que otros países optaron por competir a base de reducciones en los impuestos, más que a base de aumentos en la productividad y calidad del producto.

Al problema de la disminución en las áreas cultivadas de banano se respondió, además, con el establecimiento de un nuevo plan de fomento o Plan de Restitución de Areas. Este Plan consiste básicamente en promover el cultivo de banano en un área equivalente al área de los cultivos abandonados desde 1979, es decir, unas 8.000 hectáreas.

El incentivo del Plan de Restitución de Areas consiste en un subsidio de US\$0.30 centavos por caja de banano exportada producida en las fincas que califiquen para participar en dicho programa. Estos fondos saldrán directamente del impuesto de exportación de banano, y serán retenidos por las mismas compañías comercializadoras y trasladados a ASBANA, para que esta institución los aplique al pago de las deudas que las fincas en cuestión tengan pendientes como resultado de las inversiones realizadas en la expansión de áreas.

En el caso de las compañías comercializadoras, podrán acogerse a los beneficios del Plan en fincas de su propiedad que sean sembradas por ellos, siempre y cuando firmen contratos de compra-venta de banano por un área igual con empresas de capital costarricense. Con esto se pretende evitar que, dados los beneficios del Plan y las nuevas políticas impositivas, así como el aumento en los precios a pagar a los productores nacionales, las compañías comercializadoras optarán por expandirse exclusivamente a base de sus cultivos propios; la medida, pues, intenta estimular el mantenimiento de una proporción de uno a uno entre la producción propia de las compañías y la de los productores nacionales asociados.

Una adición interesante a la política bananera que se encuentra en este decreto -y que deberá esperar la prueba del tiempo para definir hasta dónde la intencionalidad tenía un efectivo respaldo político- se refiere a la democratización económica de la actividad bananera. El decreto contempla el que ASBANA realice los estudios necesarios para incorporar en el Programa a pequeños productores y a empresas cooperativas y de cogestión.

Si bien este decreto se emitió en setiembre de 1985, problemas de reglamentación y financiamiento empezaron a retardar su aplicación. No fue sino hasta junio de 1986 que dicho decreto se complementó con el decreto 17057-MAG, a fin de acelerar su instrumentación.

Con este plan, y con los cambios en la política impositiva, el Gobierno espera alcanzar un aumento notable en el volumen de exportaciones de banano. En una primera etapa, que duraría tres años a partir del inicio del plan, se alcanzaría una exportación de 50 millones de cajas por año; el aumento de 10 millones con respecto al nivel de las exportaciones de 1984 se dividiría en 2.5 millones de cajas resultantes de la ampliación de áreas en fincas establecidas, y 7.5 millones de cajas producidas en áreas nuevas. En una segunda etapa, que concluiría en 1990, se alcanzaría un nivel de exportaciones de 60 millones de cajas por año.

Los resultados preliminares que la evolución reciente de la actividad bananera parece mostrar, son positivos en el sentido de que, efectivamente, se está incrementando el área sembrada de banano en el Atlántico costarricense, tanto en tierras de las compañías transnacionales como en tierras de productores nacionales. Un elemento adicional que parece estar contribuyendo a esta reactivación ha sido la posibilidad de utilizar el proceso de “colonización de la deuda externa” para financiar la expansión de la producción bananera.

4. Reflexiones Finales

Del estudio de la política bananera costarricense durante el último cuarto de siglo, y teniendo además como contexto tanto la historia de la actividad bananera en Centroamérica y el Caribe desde fines del siglo pasado, como la problemática más general del desarrollo -o subdesarrollo- de estos países, pueden extraerse lecciones, tanto en el campo de lo político, como en el de lo económico.

En el campo de lo político, ha quedado claramente evidenciada -una vez más- la importancia que tienen las alianzas que se establezcan alrededor y como base de la política económica, en particular de la política bananera.

En lo interno, vimos cómo en la medida en que los intereses de los productores locales de banano se hicieron coincidir con los intereses nacionales y, en particular, con los intereses del Estado costarricense, se gestó una alianza que sirvió de base para una efectiva política bananera de corte nacionalista. Visto por el otro lado, al coincidir los intereses del Estado con los del empresario bananero nacional, se pudo impulsar una política capaz de obtener para los agentes locales (bananeros o no) una mayor porción de los “huevos de oro” sin dañar por ello a la gallina que los producía -en este caso, la actividad bananera-.

Ahora bien, el éxito de esta alianza interna descansó, en buena medida, en la alianza externa que se estableció entre varios de los principales países productores de banano, lo cual dio a los agentes locales suficiente poder de maniobra como para negociar en mejores condiciones con las compañías comercializadoras transnacionales. En la medida en que este frente común operó como tal, las políticas nacionalistas tuvieron éxito en los diversos países en que se aplicaron, y la actividad bananera aumentó significativamente su aporte al desarrollo de los mismos. Esto, curiosamente, no redujo los ingresos que la actividad dejaba a las tres grandes compañías comercializadoras de banano -al contrario, los aumentó-; sí alteraba, sin embargo, las reglas del juego de la actividad y el poder de dichas compañías de organizar y reorganizar la producción y comercialización del banano de acuerdo con sus propios criterios.

De esta forma, el fortalecimiento de la alianza interna entre el Estado y los productores nacionales, la cual se institucionalizó con la consolidación de ASBANA; y el fortalecimiento de la alianza internacional que, igualmente, adquirió su forma institucional con la fundación y consolidación de la UPEB, representaban para las empresas bananeras transnacionales más que un peligro económico en sentido estricto, un peligro político en sentido amplio, el peligro de perder el control absoluto del negocio bananero que hasta entonces habían ejercido. De aquí el gran esfuerzo desplegado por estas empresas a partir de 1975 tanto para renovar sus vínculos con los productores nacionales de banano, como para debilitar los mecanismos institucionales que tendían más bien a fortalecer la relación de éstos con el Estado nacional, en enfrentamiento con las compañías; como vimos, ha sido el éxito de estos esfuerzos el que ha marcado la pauta de la política bananera en los últimos años, la cual ha estado más preocupada por las expansiones en el área y los volúmenes de producción, que por la distribución de los frutos de la actividad bananera, y su aporte relativo al desarrollo nacional.

En lo económico, el estudio de la política bananera revela la importancia de entender la "productividad" en un doble sentido: por actividad, y entre actividades. En un sentido estricto, se puede tener una mayor o menor productividad al interior de cada rama o actividad productiva; dado que el mercado y la competencia tienden a generar precios y niveles de rentabilidad promedio, aquellos productores que logren mayores niveles de productividad lograrán, en consecuencia, mayores niveles de rentabilidad o, dado el caso, mayores niveles de remuneración de los factores productivos. En un sentido más amplio, sin embargo, es preciso diferenciar lo que podríamos llamar ramas o actividades de "alta productividad" y ramas de baja productividad; las primeras se caracterizan por apoyarse más en la utilización intensiva, eficiente y altamente productiva de recursos productivos relativamente caros, en tanto la segunda se apoya más bien en el uso extensivo y normalmente poco productivo de recursos relativamente baratos.

Históricamente, Costa Rica se ha caracterizado por producir con elevada productividad, en ramas que son, a escala global, poco productivas, es decir, se ha caracterizado por colocarse en la punta de actividades típicamente periféricas. La producción de café y banano son tal vez los mejores ejemplos de esta especialización que nos ha colocado en el límite superior de la periferia. Ha sido la combinación de esta especialización productiva con un Estado intervencionista-benefactor, en el cual los gastos sociales (especialmente en educación y salud) han sustituido los tradicionales gastos de "defensa", lo que ha permitido a Costa Rica ostentar por muchos años tanto niveles de salarios reales relativamente elevados, como -y especialmente- niveles de vida claramente superiores a lo que se esperaría de un pequeño país periférico.

La política bananera nacionalista que trató de impulsarse durante los años setenta, era claramente consistente con este modelo: no se planteaba como objetivo el más ambicioso de transformar la estructura productiva nacional adentrándose en actividades características de los llamados “países desarrollados”, pero tampoco se conformaba con los ingresos marginales que la actividad bananera estaba generando para el país. Es más, aprovechando el carácter oligopólico del mercado bananero, se planteaba la posibilidad de una participación nacional en las ganancias extraordinarias que esta actividad estaba generando, ya no como resultado de sus niveles de productividad (expresada en los costos), sino como producto del control que los comercializadores ejercían sobre el mercado bananero mundial. En dos palabras, buscaba una participación más equitativa del país en el negocio bananero.

Las limitaciones de este tipo de política, sin embargo, han sido claras: en la medida en que la estructura productiva no se transforme, y el país siga dedicado a actividades “poco productivas”, no importa qué tan productivos seamos dentro de estas actividades, los ingresos nacionales estarán limitados por el carácter mismo de la actividad. Mientras mantengamos una mayor productividad que nuestros competidores, podremos mantener -como hasta el momento-, una cierta diferencia en los salarios y los pagos a los factores nacionales; esta diferencia, sin embargo, no puede ser arbitraria y, de hecho, tiende a reducirse conforme se reduce la brecha entre la productividad de los distintos países. Así, y a manera de ejemplo, la mayor productividad de Costa Rica en la actividad bananera, le permitió pagar salarios a sus trabajadores bananeros que eran hasta tres veces más altos que en el Ecuador, y cobrar impuestos que allí no se cobraban; sin embargo, conforme se moderniza la actividad bananera en ese país, sus aumentos de productividad presionarán cada vez más fuertemente para que nuestros salarios se reduzcan o, de lo contrario, nuestra fruta será “menos competitiva”, no porque la productividad sea “baja” sino porque los salarios son “altos”. En general, las actividades productivas que, como dijimos, se apoyan prioritariamente en la utilización extensiva de recursos productivos, tienden a favorecer más a quienes logran reducir el costo unitario de dichos recursos, que a quienes logran aumentar su productividad.

Y si esto era grave en los casos del café y el banano, es aún más grave en el caso de muchas de las “nuevas” exportaciones no-tradicionales, ya que en estas no tenemos -ni tendremos- el diferencial de productividad con que contamos en el pasado. El ejemplo típico de esto lo encontramos en la maquila, donde los procesos vienen estandarizados desde fuera, y los diferenciales de productividad por país son insignificantes: lo que cuenta son las diferencias efectivas en la remuneración de los factores, es decir, el costo de la mano de obra y de los recursos naturales del país.

En el caso del banano, para terminar, se mantiene una perspectiva interesante en el mediano plazo, aunque la misma envuelve grandes riesgos: la comercialización independiente. Dado el carácter oligopólico del mercado, las mayores ganancias se encuentran no en la producción, sino en la comercialización de la fruta -como siempre han tenido claro las compañías-; siempre ha sido el sueño de estos países y de algunos de sus productores, el entrar a esta parte del negocio bananero, y ha habido algunos intentos, siendo los ejemplos de Ecuador y Colombia los más exitosos. Recientemente, con la modernización del transporte bananero y la posibilidad de exportar en menor escala que en el pasado, esta opción vuelve a estar en el tapete; sin embargo, para que genere los frutos que parece ofrecer, tendría que llevarse adelante dentro de determinada concepción estratégica.

En efecto, si los cambios tecnológicos y sociales terminan por permitir la apertura del mercado bananero, poniéndolo al alcance individual de los productores nacionales, esto no significaría que dichos productores logren por su fruta el precio que hoy obtienen los oligopólicos, sino que significaría, precisamente, el fin del oligopólico mismo. Con ello, el negocio se habría terminado para las grandes comercializadoras, pero no habría mejorado para los productores nacionales. La paradoja resulta, como dijimos antes, del carácter mismo del negocio bananero: al desaparecer el control oligopolístico sobre el mercado, los precios de la fruta pasarían a estar determinados por sus costos de producción y, de nuevo, aquellos países dispuestos a vender baratos sus recursos humanos y naturales estarían en ventaja, y empujarían hacia abajo -como ha sido la costumbre en tantos casos- los precios de la fruta.

En consecuencia, la opción comercializadora sólo tiene sentido para nuestros países si significa nuestra entrada al mercado oligopólico, y no la destrucción de éste. Esto no hace más que poner en evidencia, una vez más, la importancia de las lecciones políticas mencionadas más arriba: sólo en el contexto de una alianza internacional de los principales países productores de banano, y en el contexto de una alianza igualmente significativa entre los Estados nacionales y los productores correspondientes, sería posible que nuestros países obtuvieran, en el mediano plazo, un porcentaje razonable del negocio bananero sin matar, como dijimos, la “gallina de los huevos de oro”.

Por último -aunque es el tema de otra de las exposiciones de este seminario-, queremos terminar señalando un aspecto central de la actividad bananera que fue dejado de lado en las alianzas que se establecieron en los años setenta, pero que habría contribuido entonces y contribuiría hoy- a fortalecer dichas alianzas y sus posibilidades de éxito. Nos referimos a los trabajadores bananeros. Si bien la alianza política entre los empresarios bananeros nacionales y el Estado, y entre los distintos

Estados nacionales, son condición indispensable para consolidar una política bananera de corte nacionalista, no parecen ser una condición suficiente. Sin la incorporación explícita e institucionalizada de los sectores laborales, sin que los intereses de los trabajadores bananeros sean un elemento explícito en la fijación de dicha política, la política bananera será una especie de “banco de tres patas” y, como ya deberíamos haber aprendido, se hace muy sencillo para las compañías comercializadoras desestabilizar este banco cuando son ellas su “tercera pata”. Con la incorporación de los sectores laborales el juego de intereses estaría completo, y los resultados tendrían una probabilidad mucho mayor de favorecer el interés nacional.

LA ACTIVIDAD BANANERA EN COSTA RICA*

Juan Miguel Goluboay Montoya
Herbert Vega Rodríguez

Introducción

El desarrollo de la producción bananera en Costa Rica, así como en muchos países del área, se enmarca directamente en función de la expansión del mercado de los países desarrollados, donde las economías periféricas o en vías de desarrollo habían logrado incorporarse solo marginalmente al mercado mundial, en el período histórico comprendido entre mediados y finales del siglo XIX.

Según Rodrigo Facio (Estudios Sobre Economía Costarricense, 1978), para esta época, nuestro país se encontraba en un estado de subdesarrollo bastante alarmante, y nuestros gobernantes querían mostrar resultados materiales a la población. Respaldados bajo este tipo de razonamiento conceden grandes extensiones de tierras a las compañías transnacionales sin reparar las profundas presiones económicas y políticas que posteriormente impondrían las mismas en defensa de sus intereses, su-
cumbiendo rápidamente a los ofrecimientos inmediatos de las compañías.

Otro aspecto importante señalado por Rodrigo Facio es que el desarrollo de la producción bananera llevado a cabo por capital norteamericano, no lesiona los intereses del capital local y se vincula directamente, a la obra en que está empeñado el esfuerzo y orgullo nacionales; la búsqueda del desarrollo económico costarricense. Por lo tanto, se recibe esta inversión con general beneplácito y cuando el 7 de febrero de 1880 zarpa de Puerto Limón rumbo a New York el vapor noruego Earnholn, llevando el primer cargamento de bananos de 360 racimos, en toda Costa Rica, se estima la apertura de una nueva fuente de riqueza nacional.

* Tomado de Informe Mensual UPEB, N°. 81, marzo, abril, 1987.

1. Historia de la Producción Bananera

1.1. Relación de la producción bananera con la construcción del ferrocarril.

En Costa Rica, la historia de la producción bananera va indisolublemente ligada a la construcción del ferrocarril, con el cual se habilita una gran cantidad de tierras aptas para el cultivo del banano.

En general la efervescencia de la producción bananera empieza con la decisión del General Guardia de abrir la bahía de Limón al comercio internacional y proporcionar un puerto de salida a la producción cafetalera de la meseta central de Costa Rica. Por esta razón se firma en 1871 el contrato Alvarado-Meigg el cual garantizaba la construcción de un ferrocarril que uniría la provincia de Limón, (en la zona norte del país), con la provincia de San José (en el interior del país) con una longitud aproximada de 200 km. Sin embargo, Henry Meigg, solo construyó la parte correspondiente entre Limón y Río Sucio. Durante este lapso de tiempo su sobrino Mynor C. Keith, había decidido sembrar banano a lo largo de la vía. Debido a esta circunstancia, cuando se agotó el presupuesto, producto del empréstito realizado en Londres para la construcción del ferrocarril, el Sr. Meigg abandona los trabajos y su sobrino el Sr. Keith se presenta como la persona más interesada en concluir la obra iniciada por su tío. Así en 1883, se firma el primer contrato con el Estado para arrendar el trecho ya construido y poder hacer las primeras exportaciones bananeras, firmándose en 1884, el contrato Soto-Keith con el cual se pretende la terminación del ferrocarril según las metas planteadas en el contrato inicial y solventar el problema de la deuda contraída por el gobierno de Costa Rica en Londres, a la cual no se le había podido dar atención.

A partir de la firma de estos contratos bajo la administración de Don Próspero Fernández se sientan las bases para el monopolio bananero ferrocarrilero a favor del Sr. Mynor C. Keith. Por medio de este contrato obtiene un permiso para formar una compañía ferrocarrilera, asegurando el transporte del banano de las tierras sembradas y derechos sobre 800.000 acres de terrenos baldíos adenaños al ferrocarril, los cuales le fueron concedidos por un lapso de 99 años.

Como el ferrocarril de Costa Rica no se acercaba bastante a una buena parte de las tierras bananeras: fueron autorizadas nuevas líneas de ferrocarril por medio de los contratos Vargas Shutt y Hoadley de 1892 a 1894, respectivamente. Estos contratos pasaron por diversas manos, entre ellas las de Mynor C. Keith, las de Tropical Trading and Transport Company, hasta que al formarse la United Fruit Company, pasaron a poder de esta última compañía.

1.2 Inicio de la producción bananera en Costa Rica.

Recapitulando un poco, es conveniente mencionar que hasta la llegada de Keith a Costa Rica en 1871, la fruta era cultivada pero no con fines comerciales; se dedicaba al consumo interno y su calidad no era buena para la exportación.

Fue Keith quien introdujo al país la variedad Gros Michel, importando una considerable cantidad de rizomas de Panamá, comprados a Carl B. Franc, quien residía en Colón, Panamá y había iniciado actividades en este cultivo.

Tal y como manifiesta Rodrigo Facio en un principio la industria sufre pérdidas, pero inmediatamente después cuando los mercados comienzan a interesarse, ésta empieza a rendir utilidades. De esta manera, se estimula a muchos productores nacionales a emprender siembras nuevas y ya en el año de 1884, hay 350 fincas extendidas en 4.000 acres, produciendo arriba de 420.000 racimos. Por su parte, Mynor Keith, logra interesar a otros inversionistas americanos y se dedica a cultivar amplias zonas de este cultivo en nuestro país.

Sin embargo, los productores nacionales, no tuvieron dominio sobre la exportación; actividad controlada por Mynor Keith en los primeros años y posteriormente por la United Fruit Company.

Al amparo del decreto promulgado en el año de 1900, donde se declara libre de impuestos la exportación bananera por un lapso de 10 años a efecto de fomentar el desarrollo de este cultivo, y del contrato celebrado en 1901 entre la United Fruit Company y el gobierno donde se aprueba el traspaso de la Northern Railway Company a la United Fruit Company Ltd; quien más tarde absorbería la Costa Rica Railway Company Ltd; se crea un verdadero monopolio en el transporte de la fruta con un gran auge de la producción bananera en términos de los racimos exportados.

Posterior al primer embarque del 7 de febrero de 1880 de 360 racimos, las exportaciones van a crecer aceleradamente de 110,801 racimos en 1880, a 2,962.771 racimos en 1899 (año en que se fundó la United Fruit Company), para alcanzar su punto máximo de producción en 1913 donde se exportan 11,117.833 racimos (Ver Cuadro 1).

A partir de los primeros años del siglo XX, se manifiesta un cambio sustancial en la estructura de la producción bananera, con una participación creciente de los nacionales en la etapa de producción, los cuales van a mantener una dependencia absoluta de las compañías extranjeras en el transporte y comercialización de sus pro-

Cuadro 1
Costa Rica: Exportación de banano, 1883-1974
- Racimos -

Años	Total racimos	Años	Total racimos
1883	110.801	1929	6.112.170
1884	420.000	1930	5.834.045
1885	401.183	1931	5.079.944
1886	595.970	1932	4.313.379
1887	889.517	1933	4.293.383
1888	854.588	1934	3.210.169
1889	990.898	1935	2.908.836
1890	1.034.765	1936	3.887.677
1891	1.137.717	1937	5.509.673
1892	1.178.812	1938	5.033.424
1893	1.278.647	1939	3.429.787
1894	1.374.986	1940	3.295.066
1895	1.585.817	1941	5.217.301
1896	1.692.102	1942	2.516.991
1897	1.965.631	1943	2.706.047
1898	2.331.036	1944	2.181.479
1899	2.962.771	1945	2.837.988
1900	3.420.166	1946	5.692.341
1901	3.870.156	1947	7.213.488
1902	4.174.199	1948	9.642.920
1903	5.139.063	1949	11.009.801
1904	6.065.400	1950	10.198.042
1905	7.283.000	1951	10.015.280
1906	8.872.720	1952	11.569.689
1907	10.166.551	1953	10.117.322
1908	10.074.599	1954	10.115.975
1909	9.365.690	1955	9.085.795
1910	9.097.285	1956	6.405.523
1911	9.309.586	1957	8.690.215
1912	10.646.002	1958	8.579.125
1913	11.117.833	1959	6.103.893
1914	10.162.912	1960	7.896.604
1915	10.521.648	1961	7.170.623
1916	10.058.738	1962	8.392.742
1917	8.689.516	1963	8.081.325
1918	7.129.655	1964	9.117.692
1919	7.270.624	1965	9.832.173
1920	8.652.473	1966	11.625.489
1921	8.318.581	1967	11.398.672
1922	7.771.619	1968	17.805.028
1923	7.455.114	1969	23.605.977
1924	8.087.201	1970	29.414.158
1925	8.348.972	1971	32.858.686
1926	8.560.910	1972	38.598.686
1927	7.869.175	1973	42.086.212
1928	7.323.481	1974	38.948.665

Fuente: Estadística y Censos, San José, Costa Rica, febrero, 1987.

ductos. Sin embargo, bajo esta composición de la estructura de producción, la actividad bananera da la sensación de estar contribuyendo a aumentar y fortalecer la riqueza del país, dándosele un trato preferencial en materia fiscal. Así, la explotación bananera pasa desde una producción llevada a cabo casi exclusivamente por la United Fruit Company a principios del siglo XX a una alta participación de los productores nacionales, sobre todo a partir de 1920.

Esta circunstancia le permite a la compañía manifestar en 1926, casi al cumplirse el decreto de 1909 donde se fijaba el impuesto de 1 centavo oro por racimo exportado con una vigencia de 20 años, que el 75 por ciento del total de la fruta exportada es producida por agricultores independientes, y en consecuencia, serian ellos los llamados a soportar en último término cualquier nuevo gravamen. Esto no permite subir el impuesto de exportación en 1930 más arriba de 2 centavos oro por un plazo de 50 años.

A partir de 1913 donde se logra el punto máximo de exportación (ver Cuadro 1), éstas empiezan a decaer con leves recuperaciones en algunos años, hasta llegar en 1935 a 2,908.836 racimos exportados.

Este descenso tan marcado en las exportaciones, sobre todo a partir de 1928, se debió al agotamiento de los terrenos y la aparición de algunas enfermedades a las cuales es muy susceptible la variedad Gros Michel, principalmente la sigatoka amarilla, el moño, y en especial la enfermedad del Mal de Panamá, que arrasó con gran parte de las plantaciones existentes, apareciendo inclusive en las plantaciones nuevas, motivando el traslado de la United Fruit Company al Pacífico Sur costarricense, en donde desde años atrás habían iniciado el cultivo de la fruta ciertos productores independientes.

1.3 Traslado de la United al Pacífico Sur

En el año de 1925, se celebra un contrato entre el Gobierno de Costa Rica y el Sr. Agathan Lutz Stiegle, representando la Revilla Lutz y la compañía Piris Farm Trading Company. En este contrato se autoriza a esta compañía a fomentar y explotar el cultivo del banano en la vertiente pacífica, en una extensión no menor de 500 hectáreas en la región de Ciudad Cortés y en el Golfo Dulce.

En esta forma se organiza la Piris Farm Trading Company, la cual bajo la dirección de Agathan Lutz, empezó a colonizar tierras a unas setenta y cinco millas al sur de Puntarenas logrando exportar 19.000 racimos en 1930, 72.000 en 1931 y 157.000 racimos durante los primeros meses de 1932.

El inicio de las actividades bananeras en esta zona, por parte de productores independientes, atrajo la atención de la United Fruit Company a una zona que hasta pocos años atrás se había considerado, no apta para el cultivo de esta fruta.

Antes de que la United recibiera el contrato de 1930, estuvo acumulando tierras por medio de amigos nacionales, las cuales se apropiaría luego con la formación de la Gulf of Dulce Land Company con una clara vinculación a la United Fruit Company a tal punto que los funcionarios elegidos por la Gulf of Dulce Land Company, eran también funcionarios de la United Fruit Company.

En un principio hubo gran oposición al traslado de la United Fruit Company a nuestras costas del Pacífico, a pesar de ello, por medio del decreto del 10 de diciembre de 1934, se aprobó el contrato entre el Gobierno y la Compañía Bananera de Costa Rica subsidiaria de la United Fruit Company. Se le autorizó a ampliar sus cultivos hasta 6.000 hectáreas de las cuales 3.000 estarían ubicadas en la región pacífica, en terrenos cuya altura sea menor de 300 m.s.n.m., entre la Punta Herradura y el Río Naranjo.

Como consecuencia de estos decretos el 10 de julio de 1941, se habilitó Golfito como punto para el comercio internacional.

Posteriormente se ha de aprobar con base en el decreto del 27 de Diciembre de 1948, en un contrato celebrado entre la Chiriquí Land Company, United Fruit Company, la Compañía Bananera de Costa Rica y el Gobierno, la autorización para la siembra de 3.500 hectáreas de banano, 2.000 de cacao y 1.500 de Palma Africana.

Después de la promulgación de estos decretos se abre una nueva etapa de auge bananero, la cual había decaído sensiblemente debido a la crisis de la economía internacional en los años treinta, el abandono de la United Fruit Company de sus plantaciones en la costa Atlántica costarricense y los efectos depresivos ocasionados por la Segunda Guerra Mundial hasta llegar a caer las exportaciones en 2,181.479 racimos exportados en 1944, retrocediendo a los niveles de exportación de 1,897 (47 años atrás), donde se registra una exportación de 1,965.631 racimos.

1.4 Reinicio de la actividad bananera en la Zona Atlántica

A mediados de la década de los cincuenta, otras compañías extranjeras se interesan en la siembra y comercialización del banano en la zona Atlántica de Costa Rica, terminando así con el monopolio mantenido por la United Fruit Company desde hacía más de medio siglo.

En 1955 inicia sus operaciones en Costa Rica la Standard Fruit and Steamship Company, atraída por la dirigencia de la Northern Railway Company debido a la reducción de sus utilidades producto del traslado de la compañía United Fruit al Pacífico costarricense.

La Northern negoció con la Standard la reparación de las vías en las áreas abandonadas en la década de los treinta en la zona Atlántica por la United Fruit Company así como la construcción de los ramales necesarios para realizar el transporte de la fruta, cuyo costo sería deducido de los fletes realizados por la Northern Railway Co.

Bajo este marco inicia sus operaciones la Standard con la celebración de contratos de compra-venta de fruta, adquisición de terrenos en el Valle de la Estrella en Limón y siembra del primer semillero en los terrenos de Sasso-Pirie de la variedad Valery resistente al Mal de Panamá. Con esta nueva variedad desarrollada por la Standard Fruit en sus laboratorios y plantaciones en la República de Honduras, renace la producción bananera en la Provincia de Limón. Sin embargo, dado la susceptibilidad en la cáscara del fruto de esta variedad y como elemento revolucionario en el mercado internacional, la Standard se pone a la vanguardia de todos los productores y exportadores en el mundo, sustituyendo el sistema de transporte en racimos al sistema de empaque en cajas de cartón. Fue así como en 1963 se diseñó y construyó una caja de cartón con capacidad para 40 libras de banano, procediéndose a su empaque en instalaciones hechas para este fin en las propias plantaciones, lo cual vino a revolucionar el sistema de transporte y mercadeo, permitiendo extender el consumo a todo el mundo y convertir en una necesidad, la universalización de este tipo de técnica.

En el año 1963, se introducen en el negocio bananero, algunos costarricenses con lo que se despertó una fiebre por la producción bananera. Su pionero fue el Sr. Edmundo Taylor con la finca llamada Vesta, en el Valle de la Estrella, le siguió Don Carlos Manuel Rojas, con la finca llamada Bremen, y así sucesivamente se fueron interesando otros productores nacionales en lo que ha dado a llamarse la etapa más importante de nuestro desarrollo bananero.

Los productores contaron con dos tipos de ayuda: de parte de la Standard Fruit Company obtuvieron las semillas y la asistencia técnica, mientras que el Banco Central de Costa Rica la ayuda económica para el cultivo de variedades resistentes a la enfermedad del Mal de Panamá, con base en el reglamento para la financiación

del cultivo del Banano, del año 1964. Los préstamos se destinarían a la preparación de terrenos, siembra, gastos de preproducción y control de enfermedades propias de este cultivo.

Por estos mismos años se establecieron también en la Zona Atlántica las empresas Banana Development Company y la Compañía Bananera Atlántica, producto en gran medida de la decisión del gobierno ecuatoriano, el cual prohibió la producción y comercialización del cultivo del banano (en sus suelos) por parte de las compañías transnacionales.

La primera de estas compañías, Banana Development Company, se instala con fincas propias en la región de Guápiles, sin embargo, inicialmente la mayor parte de sus exportaciones son suministradas por productores locales.

La otra empresa, Compañía Bananera Atlántica inicia sus actividades con la política exclusiva de comprar el producto a ciertos productores independientes, situación que se mantiene hasta hoy.

Se conforma en Costa Rica, a partir de esta época una estructura oligopólica de la producción, con participación de varias compañías transnacionales y un alto porcentaje de productores nacionales llamados independientes.

Bajo esta estructura de producción, las compañías transnacionales logran ciertos objetivos muy importantes para sus intereses y estabilidad en el período histórico comprendido entre finales de la década de los 50 e inicios de los 60. Se logra por una parte conseguir asociados como propietarios de las fincas bananeras, reduciendo de esta manera un intenso período de protestas contra el monopolio de la United Fruit Company en la región centroamericana; período que culminó con la expropiación de tierras de la compañía en Guatemala, Cuba y Ecuador, así como el juicio contra la United Fruit Company iniciado en 1954 en Guatemala, el cual culmina con la venta de las propiedades de esta compañía a Del Monte en 1972. Por otra parte se logra satisfacer los requerimientos de oferta a un precio bajo, fijo y estable con la puesta en marcha de los programas de compra de fruta a los productores asociados.

1.5 Organización institucional de la producción bananera.

Como se mencionó anteriormente si bien inicialmente los productores nacionales cuentan con cierto apoyo técnico de las comercializadoras y con financiamiento del sistema bancario nacional, tropiezan con una serie de dificultades, co-

mo su falta de experiencia, carencia de infraestructura adecuada, insuficiente financiamiento y una serie de fenómenos climatológicos adversos que hicieron caer sus empresas en una situación económica sumamente difícil en los años de 1969 y 1970, ocasionando graves problemas financieros a las mismas.

Como portavoz de estos problemas y de los intereses de los productores independientes del Atlántico surge la Cámara Nacional de Bananeros inicialmente llamada Asociación Bananera Atlántica, integrada inclusive por las Compañías transnacionales Standard Fruit Company, Banana Development Company y Compañía Bananera Atlántica, sin embargo, posteriormente se separaron estas compañías extranjeras, quedando únicamente los productores nacionales.

Agrupados los productores en la Cámara Nacional de Bananeros acuden a varias autoridades e instituciones del país, a efecto de buscar una solución a los problemas enumerados anteriormente. Así en una visita al Banco Central de Costa Rica, surge la idea de crear una Corporación de Bananeros para atender y resolver en forma apropiada aquellos problemas.

Esta idea, con el beneplácito de los productores y el apoyo del Poder Ejecutivo, se convierte en un proyecto de ley y es presentado a consideración de la Asamblea Legislativa en el mes de julio de 1971. Después de largas sesiones de la Comisión de Asuntos Económicos con la participación del sector bananero y el Sistema Bancario Nacional, luego de haberle realizado grandes cambios al proyecto original, es presentado al plenario de la Asamblea Legislativa, convirtiéndose en Ley de la República el 16 de noviembre de 1971, creándose la Asociación Bananera Nacional S.A. (ASBANA). Al asumir sus funciones ésta se encuentra con los problemas financieros de una gran cantidad de productores asociados, con cinco o más años de operación y sin poderle hacer frente a sus deudas, sino que, también presentaban graves deficiencias técnicas y una infraestructura totalmente gastada y en algunos casos inapropiada; como por ejemplo: sistemas de cable vía mal diseñados o altamente deteriorados, plantas empacadoras en pésimas condiciones, abastecimientos de agua deficientes, patios de fruta mal diseñados, carencia de viviendas para alojar al personal permanente o pésimas condiciones del existente, sistemas de drenajes mal contruidos o inexistentes, pésimas condiciones del equipo accesorio como plantas eléctricas, bombas de agua, vehículos de transporte, etc., por falta de mantenimiento adecuado.

Tomando como referencia este marco, ASBANA significó una solución para muchos de los productores asociados, administrando con éxito mediante contratos de fideicomiso sus fincas, contribuyendo enormemente a la consolidación posterior de un bloque nacional de productores independientes.

Como ya se ha venido tratando en este artículo hasta la década de los setenta, la actividad bananera fue objeto de un excesivo abandono lo cual constituyó un terreno fecundo para la maximización de utilidades de las transnacionales. Ante este hecho los gobiernos centroamericanos empezaron a tomar conciencia de las posibilidades de intervención en el negocio bananero.

Otros elementos de carácter coyuntural van a promover una mayor participación del gobierno en la industria bananera, entre ellos podemos citar: el deterioro agudo de los términos de intercambio durante la primera parte de la década de los 70 en los precios del banano, el aumento del precio de los hidrocarburos declarado unilateralmente por la Organización de los Países Exportadores de Petróleo, la crisis de los productores asociados en la década de los 70, la voluntad política de los gobernantes centroamericanos y la necesidad de los gobiernos para obtener un ingreso fiscal adicional, debido entre otras cosas a la creciente participación del Estado en sus economías para promover un mayor desarrollo económico y social, culminó con que a principios de 1974, los gobiernos de Costa Rica, Panamá, Honduras, Guatemala y Nicaragua, decidieron la creación de la Unión de Países Exportadores de Banano y el establecimiento del impuesto por caja de banano exportada.

Bajo la creación de instituciones como la Cámara Nacional de Bananeros, la Asociación Bananera Nacional y la Unión de Países Exportadores de Banano, sin menospreciar la participación del Gobierno, el cual había visto disminuir sus ingresos fiscales en parte por el alza del precio de los hidrocarburos, se empiezan a dar luchas reivindicatorias para generar mayores ingresos a los productores nacionales y al fisco en general.

Mediante el esfuerzo de estas instituciones y el gobierno central se logra el establecimiento de un precio de venta FOB uniforme para todos los productores asociados elevando el precio a US\$2.15 por caja efectivo desde el 1 de mayo de 1975, así como la asignación de un porcentaje del impuesto de exportación a ASBANA, lo cual colabora con su efectiva labor de administración y asistencia técnica a las fincas de los productores asociados.

Ante esta decisión las compañías transnacionales emplearon todo tipo de recursos, en lo que creían derechos adquiridos desde hacía 100 años atrás.

Por fortuna, los Presidentes y jefes de Estado de esa época, José Figueres, Omar Torrijos, Daniel Oduber, Juan Alberto Melgar y Kjell Eugenio Laugerud, se mantuvieron firmes en su propósito inicial, dando así una demostración de independencia que contradice las actitudes sumisas mantenidas décadas atrás por nuestros gobernantes.

No obstante que la cuantía del impuesto de exportación, acordada únicamente por tres de los países miembros, Costa Rica, Honduras y Panamá, en marzo de 1974 (un dólar por caja de 18.14 Kgs.) siguió siendo un objetivo declarado en los años posteriores, solo Costa Rica se acercó a ese nivel y en 1984 todos los países redujeron la cuantía efectiva. La reducción inmediata practicada en Guatemala y Honduras, obedeció a las presiones de las empresas comercializadoras para resarcirse de los costos de rehabilitación, después de los daños causados por el vendaval de 1983, mientras que en Costa Rica el motivo fue el diferencial en el monto del impuesto de exportación en comparación con los otros países del área.

Tras estos hechos, vemos como después de alcanzar un máximo de 57,762.724 cajas exportadas en 1973, las exportaciones de banano fueron disminuyendo gradualmente hasta 1980, en que se exportaron 48,924.701 cajas, recuperándose en los siguientes tres años donde se mantiene una exportación promedio de 51,401.606 cajas de 1982 a 1984, para decaer a 44,300.693 en 1985 (Cuadro 2).

1.6 Abandono de áreas en la Zona Sur y Costa Atlántica del país.

Como ya se mencionó anteriormente, la etapa de 1965 a 1984 se caracterizó por la consolidación de la producción bananera en la costa atlántica, en gran parte a cargo de los productores independientes mientras, se va manifestando un descenso en el área bananera de la costa pacífica: Coto, Palmar y Laureles, que constituían la división de Golfito, la cual venía produciendo desde 1930. Esta zona que había alcanzado un máximo de 8514 Has. en julio de 1976, se fue reduciendo gradualmente a finales de los 70's reemplazándose el cultivo del banano con el de palma africana, manifestándose ya para 1980 una reducción de 2183 Has, según datos obtenidos por el Departamento de Estadísticas de ASBANA.

Según declaraciones de la Compañía Bananera de Costa Rica, las causas de este abandono se debieron a la baja productividad y los elevados costos, junto con el gasto adicional derivado del paso por el Canal de Panamá de la fruta de Golfito, enviada a la Costa Este de Estados Unidos y Europa, a tal punto, que a principios de 1984, la compañía mantenía en producción solamente 2,731.24 Has. en el Pacífico,

Cuadro 2
Costa Rica: Area cultivada y volumen de exportaciones de banano, 1975-1986
- Cajas de 18.14 kgs. -

Años	Area cultivada	Volumen Exportaciones	Productores Cajas/Ha/Año
1975	27,200.00	54,413,518	2,000.49
1976	27,323.46	53,533,827	1,959.26
1977	25,195.22	52,793,636	2,095.38
1978	25,212.57	52,654,827	2,088.43
1979	25,291.41	53,215,352	2,104.08
1980	25,822.43	48,924,701	1,894.65
1981	26,726.78	51,343,286	1,921.04
1982	27,398.20	50,662,824	1,849.12
1983	26,493.86	52,198,710	1,970.21
1984	24,336.07	51,682,612	2,123.70
1985	20,535.00	44,300,693	2,157.32
1986	20,245.29	48,637,046	2,402.38

Fuente: Departamento de Estadística ASBANA, San José, Costa Rica, febrero de 1987.

las cuales abandonaron definitivamente en el siguiente semestre de 1984, como reacción ante la huelga de 72 días declarada en Golfito y Palmar Sur, donde no se llegó a ningún acuerdo entre el sindicato y la Compañía Bananera de Costa Rica.

El gobierno y los medios de comunicación nacionales, le otorgaron gran importancia, debido a las severas pérdidas para la economía costarricense y los trabajadores que dependían de este cultivo.

La huelga que azotó las plantaciones bananeras del sur, fue catalogada por la prensa nacional como la más larga del sector frutícola costarricense. El paro de Golfito y Palmar Sur, iniciado el 10 de julio de 1984 y concluido el 20 de setiembre del mismo año, además de las pérdidas económicas estimadas por la United Brands en 23 millones de dólares, dejó un saldo de dos muertos, varios heridos y cientos de desempleados.

Según el diario La Nación del 7 de setiembre de 1984, la huelga se inició luego de que la Compañía Bananera de Costa Rica, canceló las negociaciones iniciadas ocho meses atrás, donde los trabajadores demandaban incrementos salariales de un 60 por ciento.

Cuadro 3
Costa Rica: Participación en el mercado internacional de banano, 1975-1986
- Cajas de 18.14 Kgs. -

Años	Volumen Exportaciones	Volumen Exporta- ciones Mundiales	Participación Export. C.R. %
1975	54,413,518	355,374,862	15.31
1976	53,533,827	359,983,461	14.87
1977	52,793,636	369,349,503	14.29
1978	52,654,827	395,027,563	13.32
1979	53,215,352	394,906,284	13.47
1980	48,924,701	377,783,902	12.95
1981	51,343,286	383,439,911	13.39
1982	50,662,824	384,377,067	13.18
1983	52,198,710	341,504,961	15.28
1984	51,682,612	398,456,449	12.97
1985	44,300,693	—	—
1986	48,637,046	—	—

Fuente: Departamento de Estadística de ASBANA y FAO DOC. CCP. BA/82/4, San José, Costa Rica, febrero de 1987.

Tras el cese del conflicto, los medios informativos reportaron que la Compañía Bananera de Costa Rica solicitó al Ministerio de Trabajo la suspensión de 790 trabajadores, al tiempo que sus representantes anunciaron que la empresa no estaba en condiciones de rehabilitar las fincas afectadas por el paro laboral, ya que ello impidió dar mantenimiento a las áreas cultivadas las cuales fueron seriamente afectadas por la Sigatoka Negra.

Por estas causas, la compañía decidió retirarse del Pacífico Sur costarricense a finales de 1984, avalada en gran medida por la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, la cual impide a los estados beneficiarios expropiar empresas estadounidenses.

A finales de 1984 también la Standard Fruit Co., abandonó 487.95 Has. en la zona atlántica, traduciéndose en una baja en la exportación de 90.000 cajas. Sin embargo, el problema se va a intensificar en 1985 cuando esta compañía abandona 1.348 Has. más en la Zona Atlántica, básicamente a causa de las bajas productividades obtenidas, las cuales según la compañía hacían inoperable su funcionamiento desde el punto de vista estrictamente económico. El abandono de estas áreas significó una disminución de 2,400.000 cajas en el volumen exportado.

Después de estos hechos, la superficie bananera total de Costa Rica queda reducida a 20.535 Has. en 1985.

Adicionalmente, se producen en mayo de 1985, fuertes vientos huracanados que afectaron 8.000 Has. cultivadas de fruta en las zonas de Guápiles, Siquirres y Río Frio de Sarapiquí, provocando una reducción en las exportaciones estimada en 5 millones de cajas durante el año 1985.

1.7 Plan de restitución de áreas

Seramente afectada la industria bananera por los hechos mencionados anteriormente y por lo que representa para la economía en general, se procede a tomar una serie de medidas de común acuerdo entre el sector público y privado, a efecto de recuperar el terreno perdido en este campo, decretándose un plan de Fomento Bananero el 1 de octubre de 1985.

Se pretende con este plan de Fomento Bananero:

- Aumentar la exportación de 40 millones de cajas de 18.14 Kgs. en 1985, a 60 millones en 1990, en forma paulatina.
- Ampliar el área cultivada en 8.000 Has.
- Generar unos 6.000 empleos, producto de la nueva ampliación de áreas, de 1986 a 1990.

- Recuperar la participación perdida en el mercado por factores climáticos, que afectaron la Zona Atlántica, en 1984 y 1985, así como por las áreas abandonadas en el sur costarricense por la Compañía Bananera de Costa Rica.

Hay que tomar en cuenta que en 1983, las exportaciones de banano en Costa Rica alcanzaron un 20.08 por ciento del monto total de exportaciones del país. (Cuadro 13).

Los instrumentos mediante los cuales las autoridades públicas pretenden lograr los objetivos y metas planteadas son, los siguientes:

- Reducción del impuesto bananero: (en dólares estadounidenses): \$0.55 del 1-10-85 al 31-12-85, \$0.27 en 1986, \$0.22 en 1987, \$0.18 en 1988 y \$0.15 en 1989, por caja exportada de 18.14 Kgs.
- Fijación de un precio mínimo de salida, en la siguiente forma: \$3.55 del 1-10-85 al 31-12-85, \$3.85 en 1986, \$3.90 en 1987, \$3.94 en 1988 y \$3.97 en 1989, por caja de primera de 18.14 Kgs.
- A partir de 1986, un incentivo de \$0.30 por caja exportada para aquellas áreas calificadas que se incorporen dentro del nuevo programa de ampliación de áreas.

Es prematuro evaluar actualmente los resultados de este plan, sin embargo, es muy posible que mediante esta serie de instrumentos utilizados se contribuya a restablecer la participación de Costa Rica en el mercado mundial, la cual se ha visto erosionada en los últimos años.

2. Importancia de la Producción Bananera en la Economía Costarricense.

2.1 Volumen de exportaciones.

Hasta la fecha, Costa Rica se ha mantenido entre los tres primeros lugares de los países exportadores de banano a nivel mundial.

Como se puede apreciar en el Cuadro 3, su participación en el mercado mundial en todos los años analizados, ha sido superior al 12.5% llegando a proveer un 15.31% en 1975 y un 15. % en 1983, de la oferta bananera exportable en el mundo.

Cuadro 4
Costa Rica: Participación de las compañías comercializadoras en las exportaciones de banano, 1985-1986
- Cajas de 18.14 kgs -

Compañía Comercializadora	1985		1986	
	Absoluta	Relativa %	Absoluta	Relativa %
Cía Ban. de C.R.	840.601	1.9	839.163	1.7
Standard Fruit	15.489.717	35.0	18.267.535	37.6
Bandeco	17.779.715	40.1	19.981.591	41.1
Cobal	5.968.696	13.5	6.389.291	13.1
Chiriquí Land	2.843.458	6.4	3.026.493	6.2
Golden Fruit	1.378.506	3.1	96.257	0.2
Otros	0	0.0	36.716	0.1
Totales	44.300.693	100.0	48.637.046	100.0

Fuente: Departamento de Estadística de ASBANA, San José, Costa Rica, febrero, 1987.

Concretamente en el plano interno, el sector agropecuario es el eje de nuestra economía y dentro de este sector, la actividad bananera es de fundamental importancia para el país.

El Cuadro 2 nos muestra como el volumen de exportaciones se mantiene por encima de los 50 millones de cajas de 1975 a 1984. La reducción de las exportaciones manifestada en 1985 y 1986, obedece al abandono de la United Fruit Co. del pacífico Sur costarricense y al abandono de la Standard Fruit Co., de algunas de sus plantaciones en la Zona Atlántica, así como por los daños causados en esta época por factores climatológicos. No obstante que se abandonaron en estos dos años cerca de 4.000 Has., lo cual hacía preveer una reducción de 8 millones de cajas en el volumen exportado, éste se vio parcialmente compensado por una serie de factores relevantes ocurridos durante 1986. Entre ellos podemos citar:

- -La sequía que afectó la zona bananera más grande del Ecuador, durante el primer semestre de 1986.
- -La huelga de trabajadores bananeros, ocurrida en el Pacífico Panameño, entre el 3 de marzo y el 10 de abril de 1986, que ocasionó pérdidas de aproximadamente 3.5 millones de cajas.
- El inicio de exportaciones de nuevas fincas bananeras, durante el segundo semestre del año.
- -La recuperación de las fincas bananeras, especialmente las del cantón de Pococí, que habían sido afectadas por los vientos huracanados del mes de mayo de 1985.
- Los incrementos de productividad como resultado de un mejor manejo de las fincas, así como de la eliminación de ciertas áreas de baja productividad.

Producto de los hechos mencionados anteriormente, si bien en 1986 se manifiesta una reducción de 4.090.78 Has. con respecto a 1984, la reducción del volumen exportado es de 3,045.566 cajas, mediante un aumento de la productividad de 278.68 cajas/ha./año, incrementándose de 2.123.70 en 1984 a 2.402.38 cajas/ha./año en 1986.

2.2 Exportaciones por compañía comercializadora.

En el campo de la comercialización las compañías transnacionales siguen manteniendo su hegemonía. El Cuadro 4, muestra el volumen de exportaciones por compañía comercializadora en el año de 1986. BANDECO fue la compañía que exportó la mayor cantidad de cajas de banano, con 19.981.591 con un incremento absoluto de 2.201.876 cajas (12.38%), con respecto al año de 1985.

Standard Fruit Company ocupó el segundo lugar, al exportar 18.267.535 cajas, con un incremento absoluto de 2.777.818 cajas (17.93%). Es la compañía que tuvo el mayor incremento en sus exportaciones.

COBAL exportó 3.026.493 cajas, presentando un incremento de 183.035 cajas (6.44%).

La Compañía Bananera de Costa Rica comercializó 839.163, con una disminución de 1.438 cajas (0.17%).

El volumen restante, 132.973 cajas, fue comercializado por la Golden Fruit Sales (0.2%) y el grupo "Otros" (0.1%).

2.3 Participación de las compañías comercializadoras

El Cuadro 4 detalla la participación de cada compañía comercializadora, dentro del volumen total de exportaciones durante 1986.

BANDECO obtuvo la mayor participación con un 41.1%, un 1% más que en el año de 1985. Le siguió la Standard Fruit Company con un 37.6%, un 2.6% más que el año anterior. Posteriormente tenemos a COBAL 13.1%, Chiriquí Land Co. 6.2%, Compañía Bananera de Costa Rica 1.7%, Golden Fruit Sales 0.2% y "Otros" 0.1%.

De lo anterior se deduce, que las compañías BANDECO y Standar Fruit comercializaron en conjunto 78.70% del total exportado, superando la participación del año 1985, cuando exportaron un 75.1% del total. El bloque de la United Brands: Bananera Atlántica, Chiriquí Land y Bananera de Costa Rica disminuyó su participación de 21.8% a 21%.

2.4 Destino de las exportaciones.

En este año el mercado de los Estados Unidos continúa siendo el principal receptor de nuestras exportaciones de banano, con un 59.33% del total. Al mercado de Europa se exportó un 40.34% y al mercado de Asia (Arabia Saudita) un 0.33% (Ver Cuadros 5 y 6).

Las compañías: Bananera de Costa Rica, Golden Fruit y el grupo Otros, dirigieron todas sus exportaciones al mercado norteamericano (Ver Cuadro 7).

La compañía Standard Fruit dirigió un 58.48% de sus exportaciones al mercado de los Estados Unidos principalmente al Puerto de Wilmington (87.17%). Un 25.72% de la fruta se dirigió a Alemania, específicamente al Puerto de Hamburgo. Un 14.94% se dirigió a Italia y un 0.86% a Arabia Saudita.

BANDECO comercializó un 57.13% de su fruta en el mercado norteamericano, la cual ingresó en su mayoría por el puerto de Wilmington (61.36%). El porcentaje restante, 42.87% se dirigió específicamente a Alemania (37.79%), Italia (4.89%) y Suecia (0.20%).

COBAL exportó un 89.32% de su fruta a los Estados Unidos, básicamente a los puertos de Newark (69.04%) y Charleston (30.34%). El porcentaje restante (10.68%) se envió a Europa.

Chiriquí Land Co. comercializó un 97.31% de su fruta en Europa, dirigida principalmente a Alemania 57.86% y Bélgica 33.82% siendo la única compañía bananera que opera en Costa Rica y envía fruta a este último país.

2.5 Importancia como fuente generadora de empleo e ingresos.

Como fuente generadora de empleo directo e indirecto la actividad bananera en Costa Rica, es de fundamental importancia. Esta genera en forma directa de 18.000 a 20.000 empleos, según datos suministrados por la Caja Costarricense del Seguro Social, a lo cual ha de sumarse el efecto multiplicador sobre otros sectores económicos relacionados directamente con esta actividad.

Por otro lado, la actividad bananera genera una gran cantidad de ingresos a instituciones de carácter social y actividades comerciales complementarias, de acuerdo a estudios llevados a cabo por la Asociación Bananera Nacional, actualmente los ingresos que genera la producción bananera por este concepto son aproximadamen-

Cuadro 5
Costa Rica: Exportación mensual de banano por país de destino, 1986
- Cajas de 18.14 Kgs. -

MES	PAIS						Total Mensual	
	Estados Unidos	Rep. Fed. Alemania	Italia	Bélgica	Suecia	Arabia Saudita	Absoluto	Relativo%
Enero	2.593.744.	1.268.600	183.992	105.106	46.705	0	4.198.147	8.63
Febrero	2.090.217	1.116.095	243.736	62.035	145.610	0	3.657.693	7.52
Marzo	2.044.362	1.035.129	370.301	48.565	46.773	0	3.545.130	7.29
Abril	2.157.229	860.638	389.864	106.929	13.619	0	3.528.279	7.25
Mayo	2.363.084	1.186.498	304.369	109.292	0	0	3.963.243	8.15
Junio	2.371.155	1.599.263	391.854	124.944	0	0	4.487.216	9.23
Julio	3.190.046	1.311.717	453.899	68.826	10.851	158.287	5.193.626	10.68
Agosto	2.292.963	1.199.087	451.470	77.424	0	0	4.020.944	8.27
Setiembre	2.541.903	1.414.138	354.012	113.783	0	0	4.423.836	9.10
Octubre	2.487.257	1.254.622	340.021	61.176	0	0	4.134.076	8.50
Noviembre	2.262.753	1.603.354	152.163	49.686	0	0	4.067.956	8.36
Diciembre	2.471.756	650.526	198.782	95.836	0	0	3.416.900	7.03
Totales Absoluto	28.857.469	14.499.667	3.834.463	1.023.602	263.558	158.287	48.637.046	
Relativo %	59.33	29.81	7.88	2.10	0.54	0.33		100.0

Cuadro 6a
Costa Rica: Destino de las Exportaciones
según Compañía Comercializadora, 1986
-Cajas de 18.14 Kgs.-

COMPAÑIA COMERCIALIZADORA								
	Cia. Ban. Costa Rica	Standard Fruit Co.	Bandeco	Cobal	Chiriqui Land Co.	Golden Fruit Co.	Otros	Total
Paises								
U.S.A.	839,163	10,682,278	11,414,896	5,706,801	81,358	96,257	36,716	28,857,469
Arabia Saudita		158,287						158,287
Europa		7,426,970	8,566,694	682,490	2,945,135			19,621,289
Alemania		4,697,638	7,550,395	500,582	1,751,051			14,499,666
Italia		2,729,332	976,523	116,775	11,833			3,834,463
Bélgica					1,023,602			1,023,602
Suecia			39,776	65,133	158,649			263,558
Total	839,163	18,267,535	19,981,590	6,389,291	3,026,493	96,257	36,716	48,637,045

Cuadro 7a
Costa Rica: Exportación de Banano a los Estados Unidos
por Puerto de Destino, 1986
-Caja de 18.14 Kgs-

Compañía	COSTA OESTE					COSTA ESTE			COSTA SUR-ESTE		Total
	Los Angeles ⁽¹⁾	Newark	New York	Wilmington	Albany	Charleston	Jacksonville	Golf Port	Miami	Galveston	
C.B.C.R.	731,421	5,290	4,485		97,967						839,163
Standard			85,006	9,311,420				1,285,852			10,682,278
Bandeco	1,263,018	1,247,941		7,004,449		1,379,971				519,517	11,414,896
Cobal		3,940,120				1,731,617			35,064		5,706,801
Chiriqui		4,571			41,083	35,704					81,358
Golden							96,257				96,257
Otros									36,716		36,716
Total	1,994,439	5,197,922	89,491	16,315,869	139,050	3,147,292	96,257	1,285,852	71,780	519,517	28,857,469

(1) Incluye el puerto de Hueneme.

Cuadro 7b
Costa Rica: Exportación de Banano a los Estados Unidos
por Puerto de Destino, 1986
-Porcentajes-

Compañía	COSTA OESTE				COSTA ESTE				COSTA SUR-ESTE		Total
	Los Angeles(1)	Newark	New York	Wilmington	Albany	Charleston	Jacksonville	Golf Port	Miami	Galveston	
C.B.C.R.	87.16	0.63	0.53		11.67						100.00
Standard			0.80	87.17				12.04			100.00
Bandeco	11.06	10.93		61.36		12.09				4.55	100.00
Cobal		69.04				30.34			0.61		100.00
Chiriquí		5.62			50.50	43.89					100.00
Golden							100.00				100.00
Otros									100.00		100.00
Total	6.91	18.01	0.31	56.54	0.48	10.91	0.33	4.46	0.25	1.80	100.00

(1) Incluye el puerto de Hueneme.

te de US\$19,249.824 en cargas sociales (Cuadro 8) y US\$102,796.743 en actividades comerciales complementarias (Cuadro 9), para un total aproximado de \$122,046.567.

En el campo fiscal a partir de 1974 cuando se consolidan ciertas organizaciones bananeras, como la Asociación Bananera Nacional y la Unión de Países Exportadores de Banano, unido a una participación directa del gobierno central la actividad bananera pasa a ocupar un lugar muy importante como fuente generadora de divisas e ingresos para el gobierno central y productores nacionales, mediante la fijación progresiva del impuesto de exportación y precio de salida de 1974 al 1 de octubre de 1985. (Ver Cuadros 10 y 11).

Cuadro 8
Costa Rica: Ingresos generados por la actividad bananera en cargas sociales, 1986
- US\$ -

Detalle	Monto
Caja Costarricense Seguro Social 14%	5.390.308
Banco Popular 0.50%	192.330
Asignaciones Familiares 5%	1.925.124
IMAS 0.50%	192.330
INA 0.50%	192.330
Riesgos Profesionales 5.33%	2.052.062
Aguinaldo 8.33%	3.207.056
Vacaciones 4.17%	1.605.451
Permisos e Incapacidades 1.34%	515.849
Feriatos 2%	769.928
Prestaciones legales 8.33%	3.207.056
Total	\$19.249.824

Fuente: Departamento de Estudios Económicos ASBANA. San José. Costa Rica. febrero de 1987.

Cuadro 9
Costa Rica: Contribución de la actividad bananera a otras actividades comerciales complementarias, 1986
- US \$ -

Actividad	Monto
Transporte	10.382.051
Fábricas de cartón	41.881.147
Fábricas de plástico	5.995.145
Fábricas de fertilizante	10.482.388
Distribuidoras de nematicidas	4.372.982
Distribuidoras de hierbicidas	519.629
Compañías estibadoras	12.591.300
Distribuidoras de otros materiales	16.574.101
Total	\$102.796.743

Fuente: Departamento de Estudios Económicos ASBANA, San José, Costa Rica, febrero de 1987

Cuadro 10
Costa Rica: Impuesto de exportación 1974-1989
- US \$ -

Impuesto	Entrada en Vigencia	Legislación
1.00	15 de abril de 1974	Ley N° 5515
0.25	01 de julio de 1974	Ley N°. 3923-II
0.45	26 de abril de 1975	Decreto N° 4780-M
0.95	08 de abril de 1981	Decreto N° 12447-M
070	23 de diciembre de 1983	Decreto N° 15095-P
0.55	01 de octubre de 1985	Decreto N° 16564
0.27	01 de octubre de 1985	Decreto N° 16564
0.22	01 de octubre de 1985	Decreto N° 16564
0.18	01 de octubre de 1985	Decreto N° 16564
0.15	01 de octubre de 1985	Decreto N° 16564

Fuente: Departamento de Estadísticas de ASBANA, San José, Costa Rica, febrero 1987.

Cuadro 11
Costa Rica: Evolución precio mínimo de salida del banano, 1974-1989
- US \$ -

Año	Precio Caja de Primera	Precio Caja de Segunda
1974	1.60	1.25
1975	2.15	1.35
1976	2.15	4.35
1977	2.40	1.60
1978	2.50	1.70
1979	2.83	1.93
1980	3.33	2.33
1981	3.40	2.40
1982	3.40	2.40
1983	3.40	2.40
1984	3.40	2.40
1985	3.40	2.40
1986	3.85	2.85
1987	3.90	2.90
1988	3.94	2.94
1989	3.97	2.97

Fuente: Departamento de Estadísticas de ASBANA, San José, Costa Rica, febrero de 1987.

Si analizamos el Cuadro 12, notamos como a partir de 1974, fruto de las políticas anteriormente mencionadas, la recaudación por concepto de impuestos al sector bananero pasa de US\$15.073.708 en 1974 a US\$60.922.058 en 1983. A partir de este año se manifiesta una disminución en la recaudación por concepto de impuestos debido al cambio de políticas donde se pretende estimular la actividad a fin de recuperar las áreas perdidas producto de los hechos ocurridos en 1984 y 1985, disminuyéndose el impuesto de exportación a US\$0.55 por caja del 1 de octubre de 1985 al 31 de diciembre y a US\$0.27 en 1986 (Cuadro 10).

No obstante que las recaudaciones en los impuestos de exportación reflejan una caída sustancial en los últimos tres años de análisis, pasando de US\$60.922.058 en 1983 a US\$15,723.822 en 1986 (Cuadro 12), se ven compensados en relación al volumen exportado con el incremento en el precio de salida al productor (Cuadro 11), lo cual se manifiesta en el incremento del valor de las exportaciones bananeras de US\$175,281.702 en 1983 a US\$184,166.129 en 1986 (Cuadro 13).

Cuadro 12
Costa Rica: Ingresos por concepto de impuestos de exportación de banano, 1974-1986
- US \$ -

Año	Ingresos
1974	15.073.708
1975	26.675.109
1976	26.313.454
1977	25.946.481
1978	26.157.050
1979	26.652.525
1980	41.755.008
1981	51.806.017
1982	59.326.373
1983	60.922.058
1984	38.771.204
1985	31.426.506
1986	15.723.822

Fuente: Departamento de Estadísticas de ASBANA, San José, Costa Rica, febrero de 1987.

Cuadro 13
Costa Rica: Participación de las exportaciones de banano en las exportaciones totales, 1975-1986
- US \$ -

Año	Valor Export. Bananeras	Valor Export. Totales	Participación Relativa %
1975	144.061.314	493.300.000	29.20
1976	148.659.100	592.900.000	25.07
1977	140.554.000	828.200.000	16.97
1978	168.869.891	864.900.000	19.52
1979	190.511.053	934.400.000	20.38
1980	183.081.124	1.011.700.000	18.27
1981	220.447.533	1.008.100.000	21.86
1982	171.167.089	870.400.000	19.66
1983	175.281.702	872.500.000	20.08
1984	176.168.275	1.006.400.000	17.50
1985	149.616.315	963.000.000	15.53
1986	184.166.129	1.007.000.000	18.28

Fuente: Departamento de Estadísticas de ASBANA, y Boletín Estadístico del Banco Central de Costa Rica, San José, Costa Rica, febrero de 1987.

En el Cuadro 13 también se muestra la participación del sector bananero dentro de las exportaciones totales del país. Es interesante observar como en el periodo considerado, la importancia de la actividad bananera en las exportaciones de banano del país se reduce a partir de 1977 a niveles que oscilan entre un 15% y un 21%.

Los hechos anteriores pasan a ser comprensibles si tenemos en cuenta que a partir de la década de los setenta, se empiezan a manifestar cambios importantes en la estructura económica y en la composición de las exportaciones con un incremento sustancial de otros sectores económicos como el cafetalero e industrial. Sin embargo, todo hace preveer que bajo los estímulos brindados actualmente y el alto potencial en cuanto a recursos naturales y material humano calificado, contribuyan no solo a incrementar la producción por medio de la ampliación de áreas, sino al incremento de las productividades mediante el mejoramiento tecnológico.

Bibliografía:

1. Cardozo F.E. y Faletto E: **Dependencia y Subdesarrollo en América Latina**, Editorial Siglo XXI, México D.F., Tercera Edición.
2. Vallejo Mejía M.: **Productos Básicos Dependencia y Subdesarrollo. El Problema Bananero**, Editorial Tercer Mundo, Bogotá, Colombia, Primera Edición, abril 1982.
3. Chibbaro Arnaldo: **La Actividad Bananera y los Mercados no Tradicionales Experiencia Latinoamericana en la Expansión de las Exportaciones Bananeras**, Unión de Países Exportadores de Banano, Panamá, octubre 1986.
4. López Roberto: **La Economía del Banano en Centroamérica**, Informe Final para la Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales y la Confederación Universitaria Centroamericana, San José, Costa Rica, abril 1985.
5. Carcanholo R., Cabral J., Meton H.: **Algunos Aspectos de la Actividad Bananera en Costa Rica**, Fundación Ebert, Cedal, La Catalina, Heredia, Costa Rica, octubre 1976.
6. Sandoval Alvaro: **Boletín N° 1, ASBANA**, San José, Costa Rica, setiembre 1978.
7. Standard Fruit Company: **Inicio de la Standard Fruit Company en Costa Rica**, San José, Costa Rica, setiembre 1978.
8. Rodrigo Facio: **Estudio Sobre Economía Costarricense**, Editorial Costa Rica, San José, Costa Rica, Tercera Edición, 1978.
9. Contreras F.: **Evolución Histórica del Enclave Bananero**, Tesis de licenciatura, Universidad de Costa Rica, San José, Costa Rica, 1974.
10. Banco Central de Costa Rica: **Estadística 1950-1985**, San José, Costa Rica, 1985.
11. Soto Moisés: **Bananos, Cultivo y Comercialización**, San José, Costa Rica, 1986.

12. Departamento de Estudios Económicos ASBANA: **Costo de una Caja de Banano**, San José, Costa Rica, diciembre de 1986.
13. Departamento de Estudios Económicos ASBANA: **Estudio de Prefactibilidad para 250 Hectáreas de Banano**, San José, Costa Rica, 1986.
14. Departamento de Estadística de ASBANA: **Informes Anuales y Estadística de Producción 1976-1986**, San José, Costa Rica.

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

Carlos Larrea Maldonado

Introducción

El Ecuador ha mantenido casi ininterrumpidamente en las últimas décadas el primer lugar como abastecedor individual de banano en el mercado mundial, con una exportación aproximada de 1.300.000 Tm, al año, que representan cerca de la séptima parte de las exportaciones mundiales. Además de su importancia cuantitativa, la producción ecuatoriana se destaca por presentar un conjunto de características particulares que la diferencian sustancialmente de los principales países exportadores, entre las que se destacan 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.

Estas diferencias no son ajenas a la posición ecuatoriana frente a los cambios en la economía bananera internacional en los últimos años, en especial a la ausencia del país en la UPEB.

Pese a que los volúmenes exportados por el Ecuador se han mantenido casi estacionarios desde 1965, el papel del país en el mercado mundial, y la estructura interna del subsistema bananero nacional han experimentado significativas transfor-

* *Agradecemos especialmente la colaboración de Manuel Chiriboga, Malva Espinosa y Paola Sylva en la investigación que originó este artículo, realizada en FLACSO Quito con el apoyo de IDRC.*

maciones, especialmente desde 1977. Estos cambios están vinculados a la evolución reciente del mercado mundial de la fruta, y en particular a la estrategia de las transnacionales.

El objetivo de este artículo es presentar brevemente las transformaciones más importantes operadas en la producción bananera ecuatoriana, con especial énfasis en sus relaciones y efectos sobre los trabajadores. En el análisis se procura vincular los cambios ocurridos con el contexto internacional y la política de largo plazo de las empresas exportadoras.

La exposición se divide en cuatro partes. En la primera se presentan esquemáticamente los rasgos distintivos del subsistema bananero en el Ecuador; luego se expone los cambios operados a partir de 1977; en tercer lugar se analiza la situación de los trabajadores, y finalmente se esbozan algunas conclusiones.

1. Ecuador: Un productor Atípico.

El Ecuador es un integrante relativamente reciente del mercado bananero mundial, ya que su participación es importante sólo desde 1948. A la primera fase, caracterizada por el vertiginoso crecimiento de las exportaciones, le sucedió un prolongado estancamiento iniciado en 1965.

Mientras entre los principales productores centroamericanos han prevalecido un sistema productivo basado tradicionalmente en grandes plantaciones de las transnacionales, y en las últimas décadas sustentado también por productores asociados, estrechamente dependientes de aquellas, en el Ecuador ha sido marcado el predominio de productores nacionales independientes desde las primeras fases del desarrollo de las exportaciones.

En efecto, si bien han existido plantaciones extranjeras y grandes propiedades nacionales, la mayor parte de las exportaciones ha provenido de medianas propiedades. En 1964 existían aproximadamente 3.000 finqueros, con una extensión media sembrada de banano de 68 Has. Desde el punto de vista tecnológico, ha dominado un patrón de cultivo caracterizado por una inversión de capital modesta, y un empleo intensivo de mano de obra. De esta manera, hacia 1964 existían aproximadamente 100.000 trabajadores directamente vinculados al subsistema bananero. Añadiendo el empleo indirecto, el número ascendía a 300.000.

Las ventajas comparativas que permitieron el desarrollo de las exportaciones del Ecuador no dependieron únicamente de sus favorables condiciones naturales o ecológicas -la ausencia de ciclones y la menor incidencia de plagas como el Mal de Panamá-. Tuvieron también importancia los bajos salarios. Aunque la productividad del trabajo fue comparativamente baja, las remuneraciones de los trabajadores tuvieron un desnivel aún mayor frente a los prevalecientes en los enclaves centroamericanos. Así, en 1969 el salario de los jornaleros ecuatorianos representó sólo el 58% del correspondiente al promedio centroamericano. 1

Los bajos jornales fueron posibles, en gran medida, por el aporte de formas no capitalistas de producción al mercado doméstico de bienes salario. Tanto la hacienda no capitalista como las economías campesinas jugaron un papel importante en este sentido. Como consecuencia, los niveles de vida en el sector rural se mantuvieron apenas en el umbral de la subsistencia, y las condiciones sociales en el país se ubicaron entre las más bajas de Sudamérica.

Las empresas exportadoras apropiaron la fracción más significativa del excedente. Sin embargo, en este caso también la participación de las transnacionales ha sido tradicionalmente débil. En 1964 la Standard Fruit y la United Fruit controlaron juntas el 31% de las exportaciones. La parte restante era compartida por una empresa nacional grande, Exportadora Bananera Nobao (EBN), y algunas medianas y pequeñas.

Los exportadores no mantuvieron contratos estables con los productores; por el contrario, les compraban la fruta, de acuerdo con la demanda, pocos días antes de cada embarque, beneficiándose de las ventajas de un mercado oligopsónico.

La participación estatal ha sido fundamental en distintos aspectos como la construcción acelerada de la infraestructura vial y portuaria, el apoyo crediticio a los productores, la planificación y asignación de tierras durante el auge, la regulación de precios y salarios, el control de plagas, el apoyo técnico a los productores, la formación de una flota bananera nacional y el control de calidad.

1. Véase: Larrea, C., "El Sector Agroexportador y su Articulación con la Economía Ecuatoriana durante la Etapa Bananera (1948-1972): Subdesarrollo y Crecimiento Desigual", en: Lefeber, L. (comp.), *Economía Política del Ecuador*, FLACSO · CERLAC, Quito, Corporación Editora Nacional, 1985.

A nivel internacional, pueden diferenciarse tres etapas en el estudio de la posición del Ecuador en el mercado. Entre 1948 y 1965 el país, favorecido por las ventajas comparativas ya mencionadas, pudo ocupar el espacio dejado por un grupo de pequeños productores centroamericanos que fueron desplazados del mercado, y expandir posteriormente su producción, aprovechando un claro diferencial en los costos internacionales. El cambio de variedad consolidado en 1965 cambió sustancialmente el panorama, reduciendo las ventajas ecuatorianas y bajando también los costos en los enclaves centroamericanos. Hasta 1976 el Ecuador jugó principalmente tres papeles, como abastecedor secundario de las transnacionales durante la estación de mayor demanda, como proveedor de reserva ante caídas coyunturales de la producción de los enclaves, y como un abastecedor de fruta de segunda calidad en el mercado². Por último devino la etapa actual, cuyas características se analizan a continuación.

2. Los Cambios Recientes (1977-1984)

Si bien los volúmenes totales exportados por el país no se han alterado sustancialmente en los últimos años, las transformaciones ocurridas, tanto en el papel internacional del país, como en la estructura interna del complejo bananero, han sido profundas.

Estos cambios comenzaron en 1977, cuando la Standard Fruit, que al momento controlaba el 20.5% de las exportaciones, introdujo una nueva modalidad de producción, convirtiendo a algunos de sus mejores abastecedores independientes en productores asociados. Este nuevo programa presentó rasgos distintos a los ensayados por las transnacionales en Centroamérica, tanto en la relación del productor con la empresa, como en los aspectos tecnológico y social.

En esencia, Standard ha seleccionado un grupo relativamente pequeño de medianos productores con una extensión promedio bajo contrato de 71 Has. quienes generalmente gozan de rentas diferenciales por la calidad del suelo o su ubicación. Los contratos de asociación, cuya duración es usualmente de 5 años renovables, proporcionan al productor un crédito inicial para mejorar sustancialmente la tecnología de cultivo (introduciendo funiculares, riego por aspersión, drenajes adecuados, etc.), le permiten vender a Standard toda la fruta producida a precios comparativamente altos durante el período del contrato, y le proveen asistencia técnica.

2. Véase: Glover, D., *Contract Farming and the Transnationals*, Tesis de Ph. D., Universidad de Toronto, 1982.

A cambio, el productor se compromete a no vender la fruta a otras empresas y a transferir virtualmente el control técnico de su finca a la Standard, reteniendo únicamente las responsabilidades laborales y funciones administrativas.

Pocos años después Del Monte, United Brands y Exportadora Bananera No-boa (EBN) siguieron líneas similares, de tal forma que en la actualidad, en un momento en el que los programas aparentemente se han estabilizado, los productores asociados, que representan sólo el 8% de los productores, controlan el 30% de la superficie, abastecen aproximadamente el 50% de las exportaciones y reciben el 70% de las utilidades percibidas por este actor social.

Este cambio tiene importantes consecuencias tanto a nivel interno como en el plano internacional, que son analizadas por separado.

Internamente, la modernización y heterogenización tecnológica han tenido efectos significativos desde el punto de vista social. En efecto, la superficie sembrada, que hacia 1964 alcanzó casi 200.000 Has. y en 1976, después del cambio de variedad, se redujo a 86.000, cayó a 58.000 en 1984, mientras los volúmenes producidos se han mantenido constantes. El número de trabajadores ha declinado también de aproximadamente 60.000 en 1976 a 35.000 en 1984. Estas reducciones han significado también cambios en la estructura interna de cada actor social.

Aunque la heterogeneidad interna de los productores, que han caracterizado históricamente a este grupo, todavía se mantiene, ha sido claro el desplazamiento de un numeroso grupo de pequeños productores con rasgos campesinos o semicampesinos; es notable también la consolidación de un grupo de productores altamente tecnificados, que apropian la mayor parte de las utilidades y se benefician por poseer un mercado estable. Actualmente entre los productores pueden definirse algunos grupos: En primer lugar sobresale un número reducido de productores-exportadores, que poseen grandes propiedades altamente tecnificadas. Entre ellos se destaca EBN. Un segundo grupo está conformado por grandes productores independientes, con rasgos tradicionales y baja tecnificación; entre los medianos productores hay dos tipos, los asociados y los independientes, que mantienen un nivel tecnológico tradicional; y finalmente se encuentra un reducido grupo de productores semicampesinos o campesinos que ha logrado mantenerse aún en el mercado.

Además del desplazamiento de gran número de campesinos, de la heterogenización interna favorecida por la diferente relación con los exportadores y de la reducción del área sembrada se puede observar una tendencia a la concentración en la tenencia de la tierra. En el Cuadro 1 se presentan cifras claras al respecto, en especial el significativo aumento del índice de concentración de Gini.

Cuadro 1

Ecuador: Extensión y estructura de tenencia de la tierra en la producción bananera, 1965-1980

Año	Extensión registrada (Has.)	Número de propiedades	Superficie media (Has.)	Coefficiente de Gini
1965	175.361	2.592	68	0.49
1970	127.419	3.069	41	0.57
1980	59.552	2.406	25	0.63

Fuente: Larrea, C., Espinoza, M. y Sylva, P., *Estructura Social, Crecimiento Económico y Desequilibrios Internos en el Ecuador: El Caso de las Exportaciones de Banano y Cacao en la Costa Sur*, FLACSO - IDRC, Quito, 1985 (mecanografiado)

Cuadro 2

Ecuador: Estructura de mercado en la exportación bananera, años seleccionados - Porcentajes -

Empresa	1964	1976	1982
E.B. Noboa	15.8	44.6	36.8
Standard Fruit	16.6	20.5	30.8
United Brands (U. Fruit)	14.0	10.0	3.1
Del Monte	0.0	0.0	7.4
UBESA	12.6	13.3	0.0
EFE	10.3	0.0	0.0
Otras	30.7	11.6	21.9
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con base en: Larrea, C., Espinoza, M. y Sylva, P., *Estructura Social*.

Entre los exportadores se han dado también cambios muy importantes. Entre ellos se destacan el aumento en la concentración económica, la consolidación de una estructura de duopolio, el desplazamiento de empresas medianas y pequeñas, y la participación creciente de las transnacionales.

En el Cuadro 2 se puede observar los cambios en la estructura por empresas de las exportaciones ecuatorianas entre 1964, 1976 y 1982.

Mientras en 1964 ninguna empresa individual superaba la sexta parte de las exportaciones, en 1976 fue claro el predominio de EBN, y desde 1982 Standard Fruit ha alcanzado también un tamaño comparable, claramente superior a las empresas restantes. Todas las empresas medianas, que en 1964 abastecían casi la mitad de las exportaciones, han desaparecido, y actualmente sólo existe una, de constitución reciente. La franja ocupada por empresas pequeñas se ha debilitado también.

Se puede observar además un ascenso en la participación conjunta de las transnacionales, que llegó al 40% en 1982, y ha continuado incrementándose después.

La consolidación de EBN se da principalmente hacia principios de los años 70. Entre las condiciones que le favorecieron merecen destacarse una estrategia flexible de amplia diversificación geográfica de las exportaciones, el manejo simultáneo de fruta de distintos niveles de calidad y precio, el sustancial apoyo estatal, y sobre todo, el acceso a precios del petróleo sustancialmente inferiores a los internacionales para el transporte internacional de la fruta.

Actualmente esta empresa, cuya participación en el mercado mundial del banano es casi igual a la correspondiente a Del Monte, se abastece de fruta de buena calidad proveniente de su propia producción y de algunos productores asociados, destinada a los mercados tradicionales, principalmente en Europa Occidental; además compra cantidades significativas de fruta a productores independientes, y la vende sobre todo en mercados no tradicionales. EBN es actualmente el principal comprador de los productores medianos y pequeños poco tecnificados, con quienes mantiene relaciones que pueden calificarse de clientelares. Aunque la empresa ha incorporado nuevas estrategias, su presencia refleja sobre todo los rasgos tradicionales del subsistema bananero ecuatoriano.

El caso de Standard Fruit es distinto. Esta firma, que hasta 1976 compraba en el Ecuador fruta de segunda calidad a nivel internacional, (la única producida por el país hasta aquel entonces), manteniendo niveles comparativamente moderados,

inestables y con fuertes cambios estacionales en sus operaciones, pasa en pocos años a comprar en forma estable y masiva fruta de primera calidad para el mercado norteamericano, rompiendo con el papel tradicional asignado por las transnacionales al país desde 1965. Por otra parte, la empresa continúa operando, como lo hacía tradicionalmente, con productores independientes, quienes representan casi la mitad de sus compras totales.

Del Monte, cuyas operaciones en el Ecuador son modestas, ha seguido, con ciertas diferencias, un modelo similar a la nueva política de Standard, aunque a menor escala. El caso de United Brands es menos claro, y al parecer no se inscribiría dentro de la nueva estrategia de las restantes transnacionales, debido sobre todo a la irregularidad de sus compras en el Ecuador.

Una visión de conjunto de los efectos de los cambios recientes sobre la estructura social muestra un marcado proceso de concentración en la distribución social del excedente, de reducción en la participación nacional en el valor agregado, y de disminución paralela en los enlaces y articulaciones entre el complejo bananero y el conjunto de la economía nacional. En consecuencia, aunque la posición internacional del país en el mercado mundial haya mejorado, este cambio ha repercutido negativamente, debido a la simultánea reducción en la capacidad de difusión social y regional del excedente generado.

Las peculiares condiciones sociales del desarrollo bananero en el Ecuador, en especial la propiedad nacional del sistema productivo, el predominio de medianas propiedades, la escasa concentración en el mercado de exportación, y la mayor demanda de mano de obra, condujeron a que el "efecto multiplicador" del desarrollo de las exportaciones de banano sobre la economía nacional fuera sustancialmente más alto que en los enclaves centroamericanos. 3

El auge bananero articuló el desarrollo agrícola del litoral ecuatoriano, permitió la migración masiva de la Sierra a la Costa, aceleró el proceso de urbanización, y en especial el crecimiento de centros intermedios en el litoral, permitió la expansión de estratos medios urbanos, y articuló una significativa expansión del sector público hasta 1965, contribuyendo sustancialmente a la consolidación del desarrollo del capitalismo en el país.

3. Véase: Larrea, C., Espinosa, M. y Sylva, P., *El Banano en el Ecuador: Transnacionales, Modernización y Subdesarrollo*, FLACSO, Quito, Corporación Editora Nacional, 1987.

Este peculiar potencial para revertir el desarrollo de las exportaciones en el crecimiento del producto y en un conjunto de transformaciones sociales es el que se ha debilitado sustancialmente desde 1976. En efecto, pueden sintetizarse algunos cambios en este sentido:

- La participación de los trabajadores en el excedente generado ha caído del 52arse en el Cuadro 3. Esta declinación, que merma la capacidad del país para retener los frutos de su esfuerzo productivo, se debe a la declinación del número de trabajadores a apenas un tercio de los existentes en 1965, y a una pérdida en la capacidad adquisitiva de los salarios, que será analizada más adelante.
- La reducción del número de productores (véase Cuadro 1), la exclusión de la mayor parte de los campesinos, y la concentración de las utilidades del grupo en manos de un reducido sector altamente capitalizado tienen obvios efectos regresivos.
- La fracción del excedente apropiado por los exportadores se ha incrementado, al igual que la participación en el mismo de transnacionales que lo reinvierten fuera del país. Es también negativo en este sentido el efecto de la virtual eliminación de empresas medianas y pequeñas de exportación.

Cuadro 3

Ecuador: Estructura de apropiación social del valor agregado en una caja de banano en 1965 y 1984, excluyendo impuestos

Concepto	1965		1984	
	U.S.\$	%	US\$	%
Utilidad exportador	0.45	36.6	0.85	45.2
Utilidad del productor	0.14	11.4	0.33	17.6
Salarios trabajadores	0.64	52.0	0.70	37.2
Total	1.23	100.0	1.88	100.0

Fuente: Larrea, C., Espinoza, M. y Sylva p., *Estructura...*

En síntesis, a la mayor desnacionalización del excedente bananero debe añadirse la concentración en la participación nacional en el mismo.

El segundo punto de vista sobre los cambios recientes corresponde al estudio de la situación internacional. Aunque el Ecuador continúa parcialmente cumpliendo con las funciones que caracterizaron su participación en la fase de crisis, como abastecedor secundario y proveedor de reserva para las transnacionales, y como vendedor de fruta de segunda calidad, desde 1977 este rol es complementado con su papel como abastecedor estable de cantidades significativas de fruta de primera calidad para el mercado norteamericano, función que las transnacionales reservaron principalmente para sus divisiones en América Central.

¿Cuáles fueron las razones que impulsaron a Standard Fruit, y en menor medida también a Del Monte, a adoptar este cambio en su estrategia de largo plazo?

Aunque no existen datos concluyentes para una respuesta categórica a esta interrogante, puede sostenerse la siguiente hipótesis, fundamentada en un monto razonable de información: 4

Standard Fruit y Del Monte decidieron impulsar programas destinados a convertir al Ecuador en un proveedor estable de elevadas cantidades de banano de primera calidad, como respuesta a distintos hechos económicos, laborales y políticos que han conducido a un deterioro persistente de las ventajas comparativas que beneficiaron a los enclaves centroamericanos desde 1965.

Entre las razones económicas se destacan la rápida propagación de la Sigatoka Negra en Centroamérica y Colombia, las consecuencias del aumento de los impuestos a la exportación de banano de los principales miembros de la UPEB (especialmente hasta 1984) y de la elevación de los salarios en dichos países.

Desde el punto de vista laboral, se observa la consolidación de los sindicatos de trabajadores bananeros centroamericanos, y de su poder de negociación, sobre todo durante la segunda mitad de la década del 70.

Finalmente, entre las causas políticas, que posiblemente fueron las más importantes, sobresalen la creación y consolidación de la UPEB, la aparición de tendencias nacionalistas como la de Torrijos en Panamá, el triunfo de la revolución

4. Para un análisis más detallado, véase: Larrea, C., Espinosa, M. y Sylva, P., *El Banano...*

Sandinista, y la posterior desestabilización de la región, como consecuencia de la creciente insurgencia guerrillera en El Salvador, la sangrienta represión en Guatemala, la presencia militar norteamericana en Honduras y el apoyo estadounidense a la contrarrevolución en Nicaragua.

La Sigatoka Negra se difundió rápidamente por Centroamérica y Colombia desde su aparición en Honduras en 1969, y hasta 1987 no se había presentado en el Ecuador. Sus elevados costos de control representaron para el Ecuador una ventaja comparativa de aproximadamente 35 centavos de dólar por caja hacia principios de los años 80, que significaron el 10% del precio FOB.⁵

La elevación de los costos de producción en los principales productores centroamericanos a mediados de los 70, originada en incrementos salariales, la aplicación de impuestos a la exportación, y en la elevación del precio internacional del petróleo, repercutió en la reversión, a favor del Ecuador, en la relación de costos comparativos internacionales, como puede apreciarse en el Cuadro 4.

Cuadro 4
Costos FOB comparativos por caja de banano en 1973 y 1976
- Dólares -

País	1973	1976
Costa Rica	1.57	2.64
Guatemala	—	2.48
Honduras	1.60	2.46
Panamá	1.62	2.62
Promedio Ponderado	1.60	2.58
Ecuador	1.80	2.21

Fuente: Elaboración propia con base en: Ellis, F., *Las Transnacionales del Banano en Centroamérica*, EDUCA, San José de Costa Rica, 1983.

5. En febrero de 1987 se encontró por primera vez la Sigatoka Negra en Esmeraldas, provincia marginal en la producción bananera Ecuatoriana.

Según Ellis, asumiendo una desventaja ecuatoriana en el transporte internacional de 20 centavos, el Ecuador habría mantenido, en puerto de destino, una ventaja de 17 centavos por caja en 1976. El incremento posterior de los costos de control de la Sigatoka Negra, el aumento de los impuestos en 1981, y la eliminación de un impuesto ecuatoriano de 7 centavos por caja en 1977 han tendido a aumentar esta diferencia, al menos hasta 1984.

En el plano laboral, el autor mencionado plantea que el poder de negociación de los sindicatos bananeros centroamericanos fue comparativamente débil hasta 1960, y se ha fortalecido posteriormente, en especial desde 1973, repercutiendo en importantes elevaciones salariales. Si bien es cierto que la respuesta de las transnacionales, mediante sustanciales incrementos en la productividad del trabajo, la extensión de programas de productores asociados y en numerosos casos de la represión, ha sido eficiente, no es menos significativo el hecho de que el movimiento sindical en la rama bananera es extremadamente débil en el Ecuador y el diferencial de salarios es muy grande, como puede apreciarse en el Cuadro 5.

Finalmente se encuentran las razones políticas. Tradicionalmente, las compañías bananeras han negociado en Centroamérica con burguesías locales y gobiernos económica y políticamente débiles, obteniendo contratos extremadamente favorables a sus intereses. En los años 70, sin embargo, la situación comenzó a revertirse, a raíz de hechos como la creación y consolidación de la UPEB, el establecimiento del impuesto común a la exportación, la aparición de ensayos como COMUNBA-

Cuadro 5
Salarios mensuales de los trabajadores bananeros en distintos países, 1975.

País	Compañía	Salario (US\$)	Indice
Panamá	United Brands	72.50	100.0
Costa Rica	United Brands	56.20	77.5
Honduras	Standard Fruit	51.20	70.6
Honduras	United Brands	47.50	65.5
Guatemala	Del Monte	43.70	60.3
Ecuador		36.00	49.7

Fuente: Elaboración propia con base en: Ellis, F., Op. Cit., y Banco Central del Ecuador, *Boletín Anuario* N.º 5, Quito, 1982.

NA y otros, que han buscado limitar el poder de las transnacionales, y el fortalecimiento de la investigación tecnológica enfrentada por países de la UPEB, como el caso de ASBANA en Costa Rica.

Es indudable que estos hechos han repercutido, independientemente de su relativo éxito coyuntural, en una alteración de fondo de la correlación de fuerzas en el largo plazo entre las transnacionales y los países productores. El desarrollo de nuevos canales de abastecimiento en el Ecuador mejora, en este contexto, la posición relativa de las compañías.

Por otra parte, la evolución reciente de los conflictos políticos en Centroamérica desde 1979, y la generalización de la violencia en muchos países de la región indudablemente han influido también en la política de largo plazo de las transnacionales.

3. Los trabajadores en el Subsistema Bananero Ecuatoriano.

Comenzando el estudio específico de los trabajadores bananeros ecuatorianos desde una perspectiva general, puede afirmarse que el auge bananero condujo a la rápida constitución de un numeroso proletariado en la rama, estimado en aproximadamente 100.000 trabajadores en 1964. Sin embargo, no se produjo, sino en forma marginal, el desarrollo de organizaciones gremiales y políticas que lo representaran. Entre los elementos que explicarían esta ausencia pueden mencionarse:

- La limitada identidad social de los trabajadores como un proletariado agrícola diferenciado. Se dio, probablemente desde el inicio, una significativa presencia de campesinos semiproletarios en este grupo social.
- El origen migratorio reciente, ya que la mayoría de los trabajadores provino de distintas provincias de la Sierra, y enfrentó un proceso de cambio cultural.
- La gran dispersión en las relaciones obrero-patronales, la limitada presencia de grandes propiedades, la frecuente existencia de intermediarios y subcontratistas, y la inestabilidad de la relación laboral.
- La amplia difusión regional del cultivo, que se extendió a lo largo de la mayor parte de tierras aptas en el litoral.

Estas condiciones contrastan, claramente con las prevalecientes en las plantaciones bananeras centroamericanas, concentradas en zonas de difícil acceso, con relaciones laborales estables y una sola compañía.

Salvando casos especiales ocurridos sobre todo en grandes propiedades como Tenguel (plantación de la United Fruit), el desarrollo de gremios rurales fue mínimo. Los estibadores portuarios, por el contrario, se organizaron desde los primeros años, constituyendo el sindicato de Standard Fruit, llamado SUTEF, en 1956, y el EBN en 1964.

Durante los años 50 los salarios fueron significativamente superiores a los de la Sierra, e incluso a los de otras actividades agrícolas del litoral. Pese a ello, en términos internacionales se mantuvieron por debajo de los centroamericanos. La necesidad de incentivar la migración en un contexto de acelerado crecimiento de la producción, permitió esta ventaja interna de los salarios en la rama bananera. Su reducido valor en términos internacionales se explica en gran parte por los bajos precios internos de los alimentos y bienes salario, que a su vez fueron posibles por el predominio de formas no capitalistas de producción en el sector agropecuario doméstico, en especial la hacienda tradicional serrana.

La crisis iniciada en 1965 cambió sustancialmente la situación para los trabajadores. El estancamiento de las exportaciones y el cambio tecnológico originado en la introducción del Cavendish condujeron a una reducción de la demanda de fuerza de trabajo, al abandono de la actividad bananera en la Costa Centro y Norte, y al consecuente crecimiento del desempleo y subempleo. Los precios internos, por otra parte, comenzaron a ascender luego del agotamiento de las posibilidades de reproducción ampliada de la hacienda tradicional y la generalización de relaciones capitalistas en el agro. Finalmente, la virtual desaparición de una renta diferencial a favor del país redujo las utilidades percibidas por los exportadores, y los incentivó para transferir el costo de la crisis a otros actores sociales.

En estas condiciones, se dio un sustancial deterioro en la capacidad adquisitiva de los salarios, que hacia 1976 mantuvieron apenas la mitad de su valor en 1952. En el Cuadro 6 puede observarse la evolución de esta variable entre 1952 y 1984.

En consecuencia, los efectos de la crisis fueron transferidos por los exportadores a los trabajadores, y también a los productores. La naturaleza oligopsónica del mercado de exportación, la sobreoferta de fuerza de trabajo en un mercado laboral concurrencial, la débil organización sindical, y el sistemático incumplimiento de la legislación laboral por parte de los productores condujeron a esta situación. Como consecuencia, desde 1976 el salario de los jornaleros agrícolas apenas les permite la reproducción inmediata de la fuerza de trabajo en el nivel de subsistencia, siendo

deplorables sus condiciones de vivienda y salubridad. En 1984, el salario alcanzó los 67 dólares mensuales, y su valor internacional ha declinado en los últimos años, como consecuencia de la política cambiaria.

Durante el período 1965-76, las economías campesinas de la Costa jugaron un importante papel al contribuir de distintas formas al abaratamiento del costo de reproducción de la fuerza de trabajo en el sector bananero. En efecto, no solamente permitieron la reducción de costo inmediato de reposición de la fuerza de trabajo con la producción doméstica para el autoconsumo, sino que cubrieron también la reproducción de los trabajadores y su mantenimiento en períodos no productivos, como la vejez. Esta relación fue posible por el carácter semicampesino de numerosos jornaleros agrícolas. 6

Cuadro 6
Subsistema Bananero Ecuatoriano:
Capacidad adquisitiva de los salarios de los trabajadores rurales no calificados,
1952-1984

Año	Capacidad Adquisitiva (Suces de 1965)	Indice (1952: 100)
1952	770	100.0
1961	735	95.5
1964	620	80.5
1968	525	68.2
1969	595	77.3
1974	440	57.1
1976	415	53.9
1978	325	42.2
1980	726	94.3
1984	477	61.9

Fuente: Elaboración propia con base en: Larrea, C., Espinosa, M. y Sylva, P., *Estructura...*

6. Véase, para un análisis detenido de la situación de los jornaleros rurales hasta 1977: Barriga, L., *Límites Estructurales a la Transformación Capitalista de la Producción Bananera en Ecuador*, IDIS, Cuenca, 1980; y Palomeque, E. y Hoffmeyer, H., *La Situación de los Jornaleros Rurales en la Zona de Machala (El Oro)*, CESA, Quito, 1982.

La situación actual de los jornaleros rurales ha cambiado en muchos aspectos. La modernización tecnológica, introducida sobre todo entre los productores asociados, ha reducido casi en un 50% el número de trabajadores, como ya se ha mencionado. Paralelamente, se han dado transformaciones en el mercado laboral y en la composición social de los jornaleros, que se detallan a continuación:

- El cambio tecnológico ha reducido drásticamente las tareas no especializadas que antes ocupaban mano de obra no calificada proveniente de los campesinos semiproletarios. Así, el deshierbe manual ha sido sustituido por el uso de agroquímicos, el transporte al hombro de los racimos por los funiculares, etc.
- En consecuencia, el porcentaje de campesinos entre los jornaleros ha declinado radicalmente, de tal forma que la gran mayoría de los actuales trabajadores son proletarios sin tierra, dedicados exclusivamente a la actividad bananera.
- Se observa también una definida división del trabajo, y una creciente especialización de los trabajadores en distintas tareas. Para las actividades que no permite el empleo permanente en una sola finca, se forman cuadrillas itinerantes que van rotando entre distintas propiedades.
- De acuerdo con las encuestas realizadas, el 63% de los trabajadores tienen relaciones permanentes con sus patronos, y entre ellos, el 71% reside en las fincas. El grupo restante, (37% del total) está conformado principalmente por cuadrilleros itinerantes, cuyas relaciones laborales están mediatizadas por el jefe de cuadrilla, quien es un subcontratista del dueño de la finca. Estos cuadrilleros, y algunos trabajadores permanentes, residen habitualmente en pequeños y medianos poblados de la región.
- La edad de los trabajadores es casi siempre inferior a los 40 años, con un fuerte predominio de jóvenes. La mayoría son solteros, o tienen familias pequeñas. Esta peculiar situación se debe a la tendencia generalizada a despedir a los trabajadores maduros, sin indemnización ni beneficio social alguno, y sustituirlos por jornaleros jóvenes más eficientes.

- En la mayoría de los casos no se cumple la legislación laboral, que beneficia a los trabajadores con un salario mínimo, sobresueldos, el derecho a la jubilación, la estabilidad en el trabajo y el seguro social. Se han institucionalizado distintos mecanismos de represión para contrarrestar el descontento laboral, como el despido de los trabajadores inconformes, la presencia de bandas armadas patronales, el frecuente uso de la violencia, y el soborno a los inspectores y jueces laborales.
- En este contexto, más del 90% de los trabajadores no tienen ninguna organización sindical. Los pocos gremios establecidos se encuentran en las propiedades grandes con numerosos trabajadores permanentes, que usualmente se benefician de contratos colectivos y de la legislación laboral.
- Cuando los jornaleros no organizados alcanzan la edad aproximada de 40 años son despedidos, se ven obligados a buscar su sobrevivencia, por lo general en el sector marginal urbano. Ante la desvinculación de las antiguas relaciones con las economías campesinas, es este sector ahora el que asume los componentes no inmediatos de la reproducción de la fuerza de trabajo en el sector bananero, proveyéndolo de nuevos jornaleros, y financiando los períodos de madurez, vejez y enfermedad de los trabajadores.

En este nuevo contexto continúa operándose un papel activo de formas no capitalistas de producción, sometidas a la funcionalidad del capitalismo con el propósito de abaratar el costo de reproducción de la mano de obra en el sector exportador, en el sentido planteado por Samir Amin ⁷. La creciente intervención de las transnacionales, la modernización tecnológica, y la descomposición de viejas formas no capitalistas en el agro han cambiado algunos aspectos de esta articulación, pero el proceso existe aún.

El caso de los estibadores portuarios proporciona una visión complementaria de esta problemática. A continuación se exponen algunos de los resultados del estudio empírico realizado sobre los trabajadores en Puerto Bolívar, desde donde se embarca más de la mitad de las exportaciones de fruta del país.

El 90% de la actividad en el puerto es exportación de banano, y su desarrollo es significativo desde 1969. El cambio tecnológico ha afectado también a los estibadores. En 1977 Standard Fruit reemplazó la tradicional estiba al hombro por el

7. Véase: Amin, S., *La Acumulación en Escala Mundial*, Ed. Siglo XXI, Buenos Aires, 1975.

empleo de bandas transportadoras, cuyo uso se extendió rápidamente. En los últimos años, United Brands ha comenzado a usar el sistema de "palettes", grandes cajas que se arman y sellan en las fincas, y luego se embarcan con grúas, eliminando casi por completo el trabajo de los estibadores.

En la actualidad coexisten aún las tres técnicas en Puerto Bolívar. United Brands usa "palettes", Standard, Del Monte, en gran parte EBN, y otras empresas utilizan las bandas transportadoras, mientras que el embarque al hombro se emplea en los momentos pico en la exportación, cuando su uso es casi general como refuerzo, y también de manera permanente en algunos embarques de EBN y de otras empresas.

Estos cambios ha repercutido en una sustancial reducción del número de estibadores, cuyo valor es próximo al 50% entre 1977 y 1985. Los sindicatos han logrado mermar parcialmente esta tendencia.

Actualmente existen aproximadamente 1350 estibadores en el puerto. 250 trabajan para Standard Fruit, 620 para EBN (de los cuales sólo 400 están sindicalizados), 280 pertenecen a dos empresas pequeñas que operan especialmente para Del Monte, y finalmente existen 200 trabajadores que laboran sin contratos estables ni sindicatos, en cuadrillas autónomas. La tasa global de sindicalización es del 70%.

Ante un mercado laboral en reducción, con sobreoferta crónica y fácil restitución de trabajadores, los sindicatos no han logrado ni siquiera mantener la capacidad adquisitiva de los salarios. Estos perdieron el 40% de su valor entre 1967 y 1984, y su evolución ha quedado fuertemente rezagada incluso en relación al mínimo vital nacional.

Existen, sin embargo, sustanciales diferencias entre las compañías. Los estibadores de Standard tienen ingresos casi dobles al mínimo vital en 1985, y se benefician con sobresueldos, seguro social y demás beneficios de ley, garantizados por el contrato colectivo. Los trabajadores de EBN, por el contrario, alcanzan en promedio sólo el 87% del mínimo vital, y sólo los sindicalizados tienen contratos estables. En los otros casos, el cumplimiento de la legislación laboral es limitado, aunque los trabajadores de Del Monte alcanzan salarios comparables a los de Standard.

Esta heterogeneidad interna, en todo caso, se da en un contexto caracterizado por la extrema pobreza. En 1985 el salario promedio alcanzó los 98 dólares al mes, equivalentes a 1.11 veces el mínimo vital, y el ingreso medio por persona al-

cãnzó sólo los 382 dólares al año, frente a un promedio nacional de 1130. Las condiciones de vida son extremadamente duras: apenas el 32% tiene agua potable en su casa, y sólo el 18% dispone de servicios higiénicos en su vivienda.

El deterioro en los niveles salariales está relacionado con la debilidad de los sindicatos, que no solamente es atribuible al contexto desfavorable de negociación. En efecto, sólo uno de los cuatro gremios existentes (que es pequeño y de reciente creación) mantiene relaciones con la vertiente mayoritaria del movimiento obrero nacional, mientras que los dos mayores están casi completamente desvinculados de las centrales sindicales. Además su coordinación interna, y con los estibadores de Guayaquil, es mínima.

Las condiciones laborales, medidas mediante un índice que incluyó cumplimiento de la legislación, acceso a equipos mecanizados (que disminuyen el esfuerzo físico), estabilidad y frecuencia del trabajo (factor en ciertos casos crítico), mostraron ser claramente superiores en Standard Fruit, menos buenas en EBN, regulares en los otros sindicatos, y muy malas para los trabajadores no sindicalizados.

En cuanto a sus condiciones sociales, los estibadores son predominantemente costeños, definidamente socializados en un contexto urbano -la migración de origen rural es baja, y de limitada importancia cultural- tienen niveles elevados de instrucción formal, con un promedio de 6 años de escolaridad, y son en su mayoría trabajadores maduros, con una edad promedio de 40 años, familias numerosas -con un promedio de 5.3 miembros- y un largo tiempo de permanencia en esta actividad.

La situación demográfica también varía entre las compañías, encontrándose los trabajadores más viejos, con mayores familias, en las dos empresas mayores (Standard y EBN).

Ante el deterioro de sus condiciones de vida, y como un recurso para complementar sus bajos ingresos y un acceso muchas veces inestable al trabajo, numerosos estibadores y sus familias han desarrollado distintas estrategias de subsistencia. Así el trabajo de otros miembros de la familia se da en el 73% de los casos ⁸, el 28% de los trabajadores tiene un segundo empleo, y el 68% desarrolla alguna actividad complementaria de autosubsistencia, como la pesca, recolección de mariscos, confección de ropa, etc.

8. El número promedio de personas que trabajan por familia es de 2.16 valor superior al de Quito, de 1.57 en 1982.

El recurso a las estrategias de subsistencia, sin embargo, no es general, y depende fundamentalmente de dos variables: la compañía de trabajo, y la estructura familiar. Los trabajadores de Standard, beneficiados por mejores condiciones laborales, desarrollan mínimas estrategias, mientras los estibadores de EBN y sobre todo los no sindicalizados apelan a ellas en forma más intensa. En cuanto a la composición familiar, las estrategias se desarrollan sobre todo en hogares constituidos, con hijos en edad de apoyar económicamente a sus padres; mientras tanto los hogares con hijos pequeños o sin hijos no las requieren o no las pueden implementar.

El estudio de los tipos de conciencia mostró el predominio de una percepción lúcida de su situación social y su relación con las compañías. Sin embargo, esta percepción está limitada al contexto local, y su conciencia a nivel nacional es elemental, así como la percepción de la posible inserción política y supralocal de sus reivindicaciones.

En general, puede afirmarse que los estibadores portuarios se encuentran en una situación desventajosa, tanto por la tendencia a la reducción de su número, que continuará en el futuro, como por el persistente deterioro de sus ingresos. Como resultado, sus niveles de vida son extremadamente bajos. Sin embargo, pueden diferenciarse claramente la situación de los trabajadores de Standard, relativamente favorable, regulada por un convenio colectivo y enmarcada en la legislación laboral; la de los obreros de EBN, caracterizada por niveles bajos de ingresos y condiciones sociales deterioradas, a pesar de ciertas ventajas obtenidas por el sindicato; y otras situaciones, entre ellas la menos favorable, que corresponde a los trabajadores no sindicalizados.

Analizando desde una perspectiva más amplia la situación de los trabajadores del subsistema bananero, puede afirmarse que si bien el cambio tecnológico ha elevado sustancialmente la productividad del trabajo, han sido las empresas exportadoras, y en menor medida un grupo reducido de productores, quienes se han beneficiado, ya que los salarios han evolucionado desfavorablemente o se han mantenido estacionarios.

4. Conclusiones.

A mediados de los años 70, un conjunto de situaciones económicas, laborales y políticas condujeron a una elevación de los costos internacionales comparativos de las divisiones que mantienen las tres grandes transnacionales bananeras en

América Central, y una reducción sustancial de su capacidad de negociación política con los gobiernos de la región, que marcó el fin de un largo período en el cual estas empresas operaron en condiciones extremadamente favorables a sus intereses.

Al parecer, una de las estrategias impulsadas principalmente por Standard Fruit y Del Monte para enfrentar esta situación consistió en desarrollar en el Ecuador una fuente alternativa de abastecimiento de banano de alta calidad en forma estable y masiva, mediante la implementación de programas de productores asociados.

Aunque el sustancial cambio tecnológico llevado a cabo, y la mejora de la posición ecuatoriana en el mercado mundial parecerían ventajosas para el Ecuador, un análisis más detallado muestra que el excedente retenido por el país se ha reducido, que los efectos de difusión social y regional del desarrollo de las exportaciones se han debilitado también, y que los volúmenes exportados no han aumentado, de tal manera que el balance final es claramente desfavorable para los intereses nacionales.

La ventajosa posición ecuatoriana en sus costos comparativos se debe en parte a sus salarios inferiores a los centroamericanos. Este desnivel no solamente se origina en distintas formas de articulación del sector exportador con formas no capitalistas, que han abaratado el costo de reproducción de la fuerza de trabajo, sino también en la existencia de peculiares condiciones sociales que han impedido la consolidación del movimiento sindical.

El escenario, actual, caracterizado por el deterioro de las condiciones de vida y de empleo de los trabajadores bananeros, hasta el momento no ha favorecido un cambio significativo en su capacidad reivindicativa. Sin embargo, la evolución futura puede ser distinta, así como la política bananera del país frente a las transnacionales.

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

Mario Aníbal González

Introducción

El proceso de producción bananero en Guatemala, realizado en el pasado fundamentalmente por United Fruit Company (UFCO), respondió al modelo de desarrollo capitalista industrial, con alto grado de especialización en algunos niveles del proceso productivo, en la administración y total control del mercadeo. La posesión de extensos territorios, con grandes áreas de reserva bajo el pretexto de diversas razones, en las regiones más ricas y productivas del país, inició a finales del siglo XIX hasta inicios de la década de los 70 lo que se ha denominado un verdadero enclave bananero. Entendiendo por enclave agro-exportador que se inserta en la vida económica política y social del país, al grado de haber sido una especie de Estado dentro del Estado Nacional, llegó a tener control absoluto del cultivo, cosecha, transporte y distribución de la fruta, adquiriendo una característica que aún persiste en muchas fases como proceso de integración vertical de la explotación. Es conocido el control que tuvo sobre telecomunicaciones, transporte ferroviario y puertos. La Tropical Radio & Telegraph Company, fue durante muchísimos años nuestro único medio rápido de comunicación con el exterior, bajo control de la frutera, el gobierno dependía de sus tarifas y disposiciones norteamericanas para sus mensajes. Los barcos de la Gran Flota Blanca, propiedad de la frutera eran símbolo de su poderío. En lo internacional fuimos arrastrados a conflictos limítrofes con Honduras a finales de los años 30, como derivación de asuntos de expansión comercial con otra empresa competidora de la UFCO, la Cuyamel Fruit Co. Más recientemente cuando durante los regímenes revolucionarios de los años 44-45 Guatemala aplicó la reforma agraria y tocó intereses frutereros que legítimamente correspondían a la Nación, éste fue factor determinante en la intervención norteamericana para el derrocamiento del régimen del Coronel Jacobo Arbenz Guzmán.

Las primeras exportaciones de banano según memorias de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público se registraron en 1881, siendo de consideración a partir de la segunda década de este siglo hasta tener gran significación, en cuanto a volumen durante los años 60, presentando un valor sumamente irregular, ya sea por fluctuaciones de precios o por información no confiable.

Los movimientos populares que surgieron al término de la Segunda Guerra Mundial y en parte el nuevo contexto de las relaciones de intercambio mundial, hicieron comprender a las empresas extranjeras, particularmente las dedicadas a la actividad agroexportadora, que debían variar su conducta y estrategia y que no podían continuar siendo usufructuarias de privilegios exorbitantes, ante movimientos nacionalistas surgidos en América Latina.

Las compañías bananeras se vieron obligadas a reorientar sus inversiones debido también a que entraron en pugna con las leyes "antitrust" de los Estados Unidos, obligándolas a liquidar gran parte de sus ramificaciones. La propia estructura que tenían que comprendía puertos, ramificaciones ferroviarias, tarifas leoninas, constituía un obstáculo para el propio desarrollo capitalista en el cual se interesaba los Estados Unidos y el propio Programa de Alianza para el Progreso, que incluía reforma agraria, evidenciaba claramente la necesidad de que, uno de los mayores latifundistas de Centroamérica que había perdido cierta protección de Washington, debía variar su comportamiento. La UFCO con sus métodos tradicionales era vulnerable a procesos de nacionalización.

El monopolio bananero en términos generales procedió así:

- Trasladó los riesgos naturales de la agricultura, los fiscales y laborales a grupos de trabajadores o pequeños y medianos agricultores para obtener la fruta en puerto. Así actuó primeramente en Costa Rica y Honduras. La frutera financia y asesora técnicamente y hasta suministra tierras para tal objetivo. Así éstos en parte absorben las variaciones de precio del mercado mundial.
- Promovió nuevos cultivos, como piña, kenaf, palma africana. En algunos casos se orientó también a la ganadería. Esto ocurrió en Honduras.
- La creación de industrias conexas a la producción y comercialización del banano, como elaboración de cajas de cartón, la transformación de plásticos, fabricación de aceites y otros.

- Por efectos de la legislación antimonopolio ha debido transferir activos, como en el caso de Guatemala, a otras poderosas empresas, de manera que lo que era actividad monopólica en Centroamérica y el Caribe, se ha constituido en actividad oligopólica.

La actividad agroexportadora del banano ha incidido de distinta manera en cada país y en el caso de Guatemala nuestra opinión es que, ha dejado de tener la gran significación que en el pasado tuvo en la vida política del país, debido a diversidad de factores, aunque ello no signifique que dicha actividad de encuentre bajo total control de una sola empresa: la Del Monte, filial de la empresa Reynolds.

Debe hacerse notar que, la agrupación de países exportadores de banano en la UPEB, al suscribir en setiembre de 1974 el “Convenio que Crea la Unión de Países Exportadores de Banano”, inició una nueva etapa en el trato entre las transnacionales exportadoras del banano y los respectivos países, que ahora tienen un instrumento de acción política para enfrentar los complejos problemas de este negocio que en el pasado conformó lo que se llamó despectivamente “Repúblicas Bananeras”.

1. Rasgos Distintivos de la Economía Mundial del Banano.

Todo el análisis que se efectuó de las empresas transnacionales no es independiente y aislado de las oligarquías colaboracionistas internas y de ahí que se deba analizar su poderío no en forma aislada sino en función del comportamiento de dichas oligarquías, como lo demuestra la práctica de muchos países centroamericanos, recuérdese el caso de Guatemala y la connivencia de la oligarquía nacional con la UFCO en un movimiento antirrevolucionario y durante más de cuatro décadas la relación con la familia Somoza.

La influencia todavía reciente resalta en la declaración de Herbert Cornuelle, Presidente de la UFCO, cuando en 1968 decía: “Queda en pie la cuestión referente a las influencias políticas de una gran corporación mundial en un país como Honduras, la United Fruit Company, por ejemplo, aportó el último año 11.2% de los impuestos del país, 6% de sus divisas y casi 7% de su producto nacional bruto. Sería tonto pretender que la empresa carece de influencia en Honduras”.

Sin perder esta perspectiva, veamos a grandes rasgos cuáles son las características de estas empresas:

- La actividad productora del banano en Centroamérica y en el mundo está concentrada en tres corporaciones transnacionales: R.J. Reynolds (Del Monte); United Brands, y Castle & Cooke. De manera que el monopolio United Fruit Company ha cedido espacio a sus sucesoras, bajo nuevas formas de asociación.
- Existen amplias diferencias de poder económico entre los países productores y exportadores y los países consumidores e importadores.
- Existe una tendencia latente a aumentar la oferta de exportación de fruta con mayor rapidez que la demanda de importaciones a precios corrientes.
- Casi el 70% del comercio mundial de la fruta se realiza en competencia oligopólica entre las tres principales compañías mencionadas.
- El uso de marcas es un recurso importante para promover las ventas.
- Las empresas oligopólicas tienen predominio de los sistemas de mercadeo y distribución y de otras empresas de los países de economía de mercado, entre ellas el transporte, embarque, seguros y procesos de maduración de la fruta, hasta niveles de mayorista y minoristas.
- La concentración de las importaciones en economías desarrolladas llega a más del 90%, de las importaciones totales de banano.
- Los países exportadores casi no participan en las operaciones de comercialización y distribución.
- El poderío de las empresas transnacionales del banano estriba en el dominio de la comercialización, aunque sin dejar de tener gran influencia en la producción como en el caso de Guatemala, donde prácticamente la Del Monte es la única exportadora. A lo anterior debe agregarse el alto grado de integración vertical que alcanza hasta actividades aparentemente desligadas de la producción y venta de banano. Así por ejemplo, R.J. Reynolds es un conglomerado del tabaco que adquirió la Del Monte. La Reynolds agregó la flota frigorífica de la Del Monte, una de las mayores flotas de contenedores del mundo por medio de su filial Sea-Land Service además, Reynolds, tiene intereses petroleros, actividades en la transformación de alimentos por medio de la empresa Nabisco.

- Después de la exportación de café, azúcar y algodón, la del banano es la que genera mayor ingreso de divisas para el conjunto de países de América Latina y el Area del Caribe. Asimismo genera alrededor de un millón de puestos de trabajo directos, especialmente en los países exportadores en el área rural.
- La producción de banano se genera especialmente en el Area de Centroamérica y el Caribe, en Brasil, Ecuador, México. También son productores importantes India, Indonesia, Filipinas, Tailandia. América Latina participa con más o menos el 50% de las exportaciones mundiales.
- Existe cierto ordenamiento en el mercado del banano que ha creado corrientes comerciales bien definidas y tradicionales, creando en algunos casos mercados preferenciales, cuyo origen estriba en condiciones históricas entre países importadores y países productores, así:
 - Los países de América Central y del Sur exportan principalmente a América del Norte y a países europeos que no tienen arreglos comerciales específicos.
 - Jamaica y las Islas Barlovento exportan exclusivamente al Reino Unido.
 - Los países de la zona del Caribe francés como Martinica y Guadalupe comercian sólo con Francia.
 - Otros estados asociados a la CEE exportan principalmente a esta región (por ejemplo, Costa de Marfil, Camerún, hacia Francia y Somalia a Italia).
 - Japón importa de Taiwán y Filipinas.
 - Las Islas Canarias exportan principalmente a España.
- Este ordenamiento de las exportaciones hace que el mercado tenga grandes limitaciones para constituir un mercado libre, a lo que debe agregarse el carácter oligopólico de los productores y exportadores. Por otra parte exis-

ten una serie de protocolos y convenios entre países exportadores y consumidores en cuanto al tratamiento arancelario, lo que distorsiona aún más el mercado mundial.

- Dado que el producto es sumamente perecedero, que requiere mecanismos de transporte y tecnología de conservación especiales, ello no permite que haya posibilidades de establecer medios que equilibren la oferta y demanda de manera rápida a nivel mundial. Por ello no puede hablarse con propiedad de un precio mundial del banano. Como no es posible almacenar el producto, no es posible reembarcarlo y ello reduce las posibilidades de especulación del mismo.

En conclusión con estas características no es tarea fácil cambiar la estructura productiva y de comercialización como podría ocurrir con otros productos, en beneficio de países productores.

2. De las Empresas Productoras de Banano y Plátano en Guatemala.

La United Fruit Company, forma parte de la historia económica del país como caso de inversiones extranjeras cuya experiencia, igual que en otros países, fue azarosa en cuanto a las concesiones que recibió, su intervención en la vida política y las evasiones fiscales aparte del enclave en diversas actividades estratégicas como el transporte y comunicaciones. Comenzó sus operaciones mediante un contrato en 1901 que le restringía sus operaciones a la zona de Puerto Barrios para el transporte de mercancías y correspondencia hacia Nueva Orleans. En los siguientes 20 años desarrolló operaciones en el valle del Motagua, sin reconocimiento formal. En 1924 firmó un contrato formal global, que sentó las bases para que durante más de 50 años operara. Durante la dictadura del General Jorge Ubico, le fue prorrogado dicho contrato, sumamente oneroso para el país, por 45 años más. Entre 1947 y 1964 la UFCO ya operaba en dos divisiones, en la costa Atlántica (Bananera) y en Tiquisate en la Costa del Pacífico. En la costa del Pacífico operaba con un número relativamente grande de productores privados, controlados por la Standard Fruit. En 1964 debido a problemas de infestación de sigatoka y Mal de Panamá y el desplazamiento a los bananos Cavendish, así como para obligar a los productores privados a sembrar nuevas variedades sin correr riesgos la empresa, canceló sus operaciones y cerró completamente su División de Tiquisate.

Entre 1962 y 1967 la UFCO quedó como única productora y exportadora de banano en Guatemala, con una sola plantación en Bananera.

Desde 1954, la UFCO fue acusada en Estados Unidos de “monopolizar el tráfico interestatal y extranjero de la industria bananera, y además dictar los precios de venta del banano”. De ahí en adelante se enfrentó a un largo proceso judicial que, finalmente determinó que la División Bananera de la UFCO fuera vendida íntegramente a la Corporación del Monte a finales de 1972, como consecuencia de violar las leyes Sherman y la Ley Arancelaria de Wilson. Con la adquisición de la División de Banano, la Del Monte, que ya había adquirido antes la WEST Indies Fruit Co. en Costa Rica, llegó a constituirse en la tercera compañía bananera más importante del comercio mundial del banano. La Corporación del Monte adquirió los contratos existentes tanto del Gobierno como de productores independientes.

BANDEGUA es el nombre comercial de Compañías de Desarrollo Bananero de Guatemala, Limitada, cuya casa matriz es “Del Monte Banana Company”, con sede en Miami, Florida E.U.A.

BANDEGUA tiene instalaciones productoras de banano distribuidas en 13 fincas, 4 localizadas en el Distrito “Bobos” y 9 en el Distrito Motagua. Comprende las fincas:

Patzún	Tikal	Creek	Quiriguá
Aztec	Lanquín	Chickasaw	Choctaw
Arapache	Zaculeu	Yuma	Maya
Yaqui			

Según información reciente de BANDEGUA, estas fincas tienen una producción de 4.657 hectáreas, además tienen 6 productores nacionales independientes que poseen una extensión superior de 2.500 hectáreas, o sea que en total la extensión dedicada a la producción es de 7.157 hectáreas. La producción anual combinada es de unas 18.500.000 cajas de banano con peso neto de 40 libras cada una. De esta producción 2/3 corresponde directamente a BANDEGUA y el resto a los productores independientes. Laboran en esta actividad aproximadamente unos 6.000 trabajadores agrícolas.

Además de lo indicado BANDEGUA opera regularmente en las instalaciones portuarias de Puerto Barrios y Santo Tomás de Castilla, con unos 236 empleados aproximadamente. De dichos puertos zarpa semanalmente de 4 a 5 motonaves transportando banano con diferentes destinos. Maneja además un sistema de transporte interno compuesto por 12 locomotoras y equipo rodante operando 93 kilómetros de línea férrea entre fincas y Bananera. Los embarques a los puertos se hacen por medio de la empresa nacional de ferrocarriles FEGUA.

2.1 Areas de producción. Rendimientos.

El área dedicada a la producción de banano en el lapso de los últimos 40 años se ha reducido considerablemente, si se compara que en 1947 se destinaban en Guatemala más de 22.000 hectáreas y que estas se redujeron considerablemente ya para 1962 a cerca del 50%, notándose que a partir de inicios de los años 70 comenzó un repunte en la ampliación del área cultivada alcanzando en la actualidad, según información suministrada por la empresa productora-exportadora más de 7.000 hectáreas. Congruente ha sido el comportamiento de la producción que de 20.000.000 de cajas de 40 libras en 1947 se redujo en 1962 a 5.446.000 pero a inicios de los años 70 también comenzó un repunte hasta alcanzar en la actualidad unas 18.500.000 cajas de 40 libras.

En tanto los rendimientos que en 1947 eran de 885 cajas por hectárea, paralelamente con el incremento de áreas sembradas se han ido elevando considerablemente a partir de finales de la década de los años 60, hasta alcanzar, según estimaciones de FAO, citadas por Roberto López en "La Economía del Banano en Centroamérica", en 2750 cajas por hectárea. Este comportamiento obedece indudablemente al incremento de productividad logrado por la capacidad empresarial, la introducción de avances tecnológicos, en el cultivo mediante la selección de semillas, prácticas agrícolas, manejo de suelos y combate de plagas, mecanización en el riego, etc.

2.2 Comportamiento de la producción bananera en la década de los 80.

El comportamiento de esta actividad, medida a través de las exportaciones tiene una estructura bastante uniforme con relación a volúmenes de exportación, con una tendencia a la elevación del precio unitario de 1980 a 1985 entre 0.11 quetzales (Q) y Q0.17 por kilo.

Por otra parte las exportaciones han adquirido entre 1980 y 1986 mayor peso con relación a las exportaciones totales, pasando del 2.9% en 1980 hasta el 6.9% en 1986, relación porcentual que en algunos años ha sido superior al peso de las exportaciones de azúcar o el algodón, por consiguiente puede afirmarse que sigue constituyendo un renglón importante de los productos tradicionales de exportación y que muestra tendencia a elevar su importancia.

Es importante señalar que desde inicios de los años 80 la comercialización se ha ampliado a Italia y Arabia Saudita, además del mercado tradicional que ha sido Estados Unidos.

En 1983, se nota (ver Cuadro 1), un descenso en las exportaciones debido especialmente a efectos desastrosos originados por vientos huracanados que afectaron el sector Nor-oriental del país en marzo, arrasando unas 7000 hectáreas que explota BANDEGUA y reduciendo considerablemente la producción en cerca de 13 millones de cajas.

3. Los Impuestos de Exportación

Después de los enfrentamientos por cuestiones tributarias, posesión ilegítima de tierras, aplicación de la Reforma Agraria conforme Decreto 900, la UFCO obtuvo con el nuevo régimen que había impuesto un nuevo contrato en el que se comprometió entre otras cosas a pagar impuestos sobre utilidades a condición de que no sea mayor del 30% de las mismas. Esta cuestión en la realidad no se cumplió pues ésta a partir del año 58 hasta 1970 no declaró utilidades. También se comprometió en aquel nuevo contrato a pagar Q0.02 por cada racimo exportado, en vez de Q0.015 que venía pagando, lo cual significa apenas Q25.000 de ingresos anuales para el Estado guatemalteco.

El surgimiento de la UPEB dio oportunidad de mejorar la relación impositiva para el Estado Guatemalteco y así en noviembre de 1975 mediante decreto 83-75 se estableció un impuesto a la exportación por kilo bruto, así:

1975	Q.0.0184
1976	Q.0.0211
1977	Q.0237
1978 y siguientes	Q.0.0263

Los efectos de este impuesto se hicieron sentir inmediatamente, pues sólo en diciembre de 1975 equivalía al 52.8% de los ingresos fiscales totales de la exportación de este producto que fue de 429.2. miles de quetzales.

Pero en julio de 1983 el Gobierno cedió a presiones de BANDEGUA y fijó el impuesto en Q.0.25 por caja, en 1984 lo redujo a Q.0.125 y en julio de 1985 procedió a la desgravación total. Sin embargo, mediante Decreto 23-86 y con motivo del Programa de Reordenamiento Económico y Social a Corto Plazo, el Gobierno para contrarrestar en una pequeña parte el beneficio cambiario, otorgado al sector agro-exportador en ocasión de establecer el nuevo Régimen Cambiario estableció un impuesto de Q.1.65 por caja de 19 Kg. brutos más 33% sobre el exceso de Q.13.50 en

el precio de cada caja. El efecto de este impuesto es temporal y tendrá una desgravación del 3% mensual a partir del 13^o mes de vigencia de la ley, o sea a partir del 12 de mayo. Dentro del proceso de readecuación impositivo que al finalizar setiembre de 1987 es motivo de gran controversia, está aprobado por el Congreso y pendiente de promulgación un impuesto sobre exportaciones así:

1.5 en 1987 y 1988
1.0% en 1989
0.5% en 1990
0.0% a partir de 1991

Se cobrará sobre valores FOB expresado en quetzales al tipo de cambio que les corresponda conforme legislación vigente a la fecha de exportación.

Además las empresas productoras estarán obligadas al pago del Impuesto sobre la Renta.

A lo anterior es conveniente tener presente que BANDEGUA se acogió a los beneficios que otorga el Decreto 31-81 en noviembre de 1981, o sea la Ley de Desarrollo o Fomento Bananero que otorga diversas exoneraciones a las compañías productoras de banano que cumplan con ciertos requisitos, especialmente incrementar la producción. Entre los beneficios otorgados están:

- Exoneración del pago de derechos arancelarios para la importación de maquinaria, equipo, repuestos, combustibles, papel para fabricar cajas de empaque de banano, insecticidas, fungicidas, herbicidas, nematocidas, fertilizantes y además insumos para la producción y comercialización del banano.
- Exoneración del impuesto del timbre y papel sellado.
- Facultad de establecer y operar plantas energéticas eléctricas y de agua para satisfacer necesidades agrícolas, industriales, laborales y sanitarias de las poblaciones y sus instalaciones.
- Derecho a arrendar tierras en áreas de reserva de la Nación en la extensión apropiada para el cultivo de banano y utilización de las aguas, conforme a las disposiciones del reglamento.
- Los diferentes puertos del país darán preferencia al recibo y despacho para la exportación del banano por ser un producto altamente perecedero.

También se otorgan beneficios por tasas, arbitrios y otros.

La compañía BANDEGUA a cambio se comprometió a:

- Pago del impuesto de exportación del banano que establecía el decreto 83-75 ya explicado.
- Cancelar a la municipalidad donde se produzca el banano, Q.0.02 por cada caja de banano de 20 kilos que se destine a la exportación y al Ministerio de Agricultura, un centavo de Quetzal por cada caja de banano de 20 kilos que se destine a la exportación. (Decreto 31-81).
- El arrendamiento de tierras podrá otorgarse por 12 años. Además, establece obligaciones sobre asistencia hospitalaria, escuelas, etc.

Cuadro 1
Guatemala: Exportación de Banano, 1980-1986

Año	Volumen - miles kgs. -	Valor - miles Q -	Precio Medio - Q -
1980	397.353.2	45.396.0	0.11
1981	354.085.7	51.413.2	0.15
1982	463.257.5	62.963.1	0.14
1983	255.453.9	40.027.9	0.16
1984	320.933.6	57.043.0	0.18
1985	362.293.9	62.549.7	0.17
1986	337.272.0	73.400.0*	

* Departamento de Cambios del Banco de Guatemala. Datos expresados en US\$

Fuente: Banco de Guatemala, *Boletines estadísticos*

Cuadro 2
Guatemala: Impuestos por exportación de banano, 1980- 1986
- Miles de quetzales -

Año	Valor	% de Ingresos corrientes
1980	9.690.0	1.29
1981	10.323.7	1.39
1982	11.118.3	1.52
1983	6.124.8	0.83
1984	2.862.8	0.42
1985	1.322.1	0.15
1986	16.019.5*	1.13

Fuente: Estudio Económico y Memoria de Labores del Banco de Guatemala. 1980/1985 y Departamento Estudios Económicos del Banco de Guatemala.

* Posiblemente incluye impuesto extraordinario a las exportaciones Dcto. 23-86. Q1.65 específico por caja de 19 kg. brutos más 33% sobre el exceso de Q13.50 en el precio por caja o su equivalente. Impuesto temporal.

Cuadro 3
Guatemala: Impuesto sobre exportaciones, 1964-1985
- Miles de Quetzales -

Año	Total	Café	Banano	Algodón	Otros
1964	6.246.5	5.658.7	69.7	440.2	77.9
1965	8.455.1	8.118.1	22.1	243.4	71.5
1966	8.530.8	8.133.5	50.6	323.3	23.4
1967	5.511.8	5.162.5	95.5	218.0	35.8
1968	5.341.7	4.932.7	129.2	275.7	4.1
1969	6.921.8	5.529.7	169.1	321.3	910.7
1970	9.630.5	8.391.4	186.6	216.2	836.30
1971	9.028.6	7.478.4	216.1	208.1	1.127.0
1972	9.727.5	7.917.9	270.9	390.6	1.148.1
1973	15.592.3	13.728.3	244.0	363.3	1.256.7
1974	21.174.4	20.126.0	283.3	515.0	250.1
1975	31.290.9	7.761.6	429.2	1.563.2	21.536.9
1976	49.224.2	38.729.1	6.229.3	1.593.3	2.672.5
1977	152.153.6	140.836.8	6.656.5	4.242.3	418.0
1978	158.282.9	147.210.2	7.568.3	3.230.0	274.4
1979	125.831.2	150.050.8	6.501.2	3.716.9	562.3
1980	149.663.1	133.098.8	9.690.3	4.627.9	2.246.1
1981	68.176.3	43.057.6	10.323.7	7.754.7	7.040.3
1982	48.723.3	35.917.9	11.118.3	1.199.7	387.4
1983	39.836.9	27.515.6	6.124.8	641.5	5.555.0
1984	28.382.1	21.973.6	2.862.8	415.0	3.130.6
1985	9.913.2	7.539.2	1.322.1	177.5	874.4

4. Sobre el Movimiento Organizativo de los Trabajadores Bananeros.

Los años finales de la década de los 70 y el transcurso de los años 80 constituyen en Guatemala un periodo de muy dolorosa experiencia por cuanto es precisamente el movimiento sindical uno de los sectores de la sociedad que más duramente sufre la represión y la destrucción de sus organizaciones, que en la actualidad, a partir quizás de 1984, ha entrado en una etapa temerosa, tímida, de reorganización y reagrupamiento en todos los órdenes.

Un proceso sindical en general está ligado al desarrollo económico y social y la presencia de oligarquías de corte liberal, la presencia de regímenes militares autoritarios ha contribuido a agravar el atraso de los grupos poderosos en no permitir el avance de un movimiento sindical robusto.

El movimiento sindical cuya raíz está en la organización artesanal de las primeras décadas de este siglo, a mediados de los años 20 vivió una etapa de suyo interesante por su participación activa en la caída del dictador Manuel Estrada Cabrera y su posterior actividad organizativa. La década de los años 30 y 40 fueron virtualmente de total ausencia de un movimiento sindical y de organización, pues la presencia de la dictadura Ubiquista impidió siquiera la mención de tales palabras. Es con el triunfo del movimiento Revolucionario de 1944 que el obrero y campesino guatemalteco logra una gran movilidad y organización hasta alcanzar la unidad en una sola central obrera, pero el movimiento contrarrevolucionario financiado o auspiciado precisamente por la UFCO inicia un periodo de represión en 1954 y el desmantelamiento de aquel gran movimiento. En los años 60 y 70 se logra la recuperación del movimiento obrero.

Específicamente el movimiento sindical de los trabajadores campesinos dedicados a la producción del banano y su embarque, se constituye al calor del ambiente libertario de los años 44-45. El Sindicato de Trabajadores de Izabal, (SITRABI), se constituyó como sindicato de trabajadores de la United Fruit Company (STUFCO) en marzo de 1947. Fue su primer Secretario General Alario Alfonso Bennet, asesinado al entrar las fuerzas mercenarias de Castillo Armas en 1954 a Bananera.

Dicho Sindicato fue cancelado el 10 de agosto de 1954. Por Decreto 156 del presidente Constitucional (Miguel Ydígoras Fuentes) fue restablecida su personería jurídica.

En 1974 al pasar UFCO sus derechos de propiedad a la Corporación Del Monte el Sindicato hubo de cambiar de nombre y pasó a denominarse Sindicato de Trabajadores Bananeros de Izabal (SITRABI).

En 1977, SITRABI integró con otros dos sindicatos de trabajadores bananeros de fincas independientes, (el Sindicato de Trabajadores de la Empresa Taylor Presa y Compañía y el Sindicato de Trabajadores Pamaxán), la Federación Nacional de Trabajadores Bananeros (FENABA).

SITRABI, según información de directivos del mismo tienen aproximadamente 6.000 afiliados y mantiene alguna relación con la Confederación de Unidad Sindical de Guatemala (CUSG), con orientación CIOLS-ORIT. Es un sindicato que agrupa a los trabajadores del campo de Banano, de la empresa BANDEGUA.

También relacionado íntimamente con SITRABI está el Sindicato denominado Unión Sindical de Trabajadores de Puerto Barrios, que agrupa aproximadamente unos 280 trabajadores relacionados específicamente con labores de carga y descarga de barcos, no existiendo vinculación entre los trabajadores de la Compañía Bananera y los trabajadores de la compañía en Puerto Barrios para efectos de su relación contractual con la empresa BANDEGUA. También este sindicato tiene alguna vinculación con CUSG.

Estos dos sindicatos en opinión generalizada han sido menos combativos y han logrado, mediante negociaciones, una serie de pactos colectivos que han otorgado a los trabajadores mejores condiciones de trabajo que a la generalidad de trabajadores agrícolas, como servicios hospitalarios, incluyendo a dependientes económicos, gozan de 13 dispensarios, un Hospital Auxiliar; asimismo gozan de vivienda, servicio eléctrico, agua potable y educación primaria para sus hijos y otras prestaciones.

Los últimos pactos colectivos que han suscrito han sido:

BANDEGUA-USTPB, 24 de enero de 1986.
BANDEGUA-SITRABI, 8 de mayo de 1985.

Actualmente se están negociando otros pactos. Cada uno de los pactos ameritaría un análisis detallado, pero sería sumamente difícil poder hacerlo en este trabajo.

Recientemente se han formado otros sindicatos como:

Sindicato de Trabajadores de Pamaxan:	600 afiliados (FTG)
Sindicato de Trabajadores Taylor Presa:	500 afiliados (FTG)
Sindicatos de Trabajadores Finca Jupai:	300 afiliados
Sindicato de Trabajadores Finca Mariana:	78 afiliados
Sindicato de Trabajadores Finca Arizona	

4.1 Problemas sindicales

Entre 1980 y 1984, según información de los trabajadores, por las condiciones de represión existentes y por haber optado ellos por la negociación evitando la confrontación no hubo conflictos ni mayores problemas, salvo hasta 1985 en que hubo una huelga de dos días por despido de un médico en las fincas de BANDEGUA, conflicto que se solucionó rápidamente.

En las fincas independientes, especialmente en Arizona han confrontado problemas de despidos a los dirigentes sindicales por intentar formar sindicatos, por ello en setiembre de 1986 hubo despidos masivos y una huelga de 16 días. Igual acción contra sindical ha habido en las fincas Mariana y Taylor, con quien mantienen un juicio que se encuentra pendiente de fallo actualmente.

Algunas fincas como Taylor y Pamaxan, han aceptado suscribir pactos colectivos de condiciones de trabajo, otras como Mariana sólo tienen convenios de trabajo, pero están negociando pactos colectivos.

En marzo de 1986, hubo una huelga promovida por la Federación de Trabajadores de Izabal, negociando mejores condiciones de trabajo y un pacto colectivo, duró 11 días la huelga. Se logró un salario mínimo de Q.8.00 diarios.

La ausencia de huelgas en los años 80/84 la explica un trabajador dirigente en el sentido de que los trabajadores ante el riesgo de represión por huelgas, optaron como medida defensiva no trabajar horas extras, con lo cual la empresa perdía, pero legalmente no podría invocar ninguna violación y mucho menos argumentar huelgas.

Los trabajadores entrevistados manifestaron que confrontan siempre la presencia con fines antisindicales y pro-patronales, de entidades que con fines solidaristas, promueven este movimiento creando cooperativas para mediatizar la sindicalización o, bien, ofreciendo a cambio de aumentos de sueldos, participación en las empresas de un 5% a un 8% y 8.33% como aporte en diversas empresas de servicios, lo cual pretenden compensar como indemnización al trabajador. Tales empresas son comisariatos, ventas de refrescos, transporte rebajado, una empresa que tiene vagones de ferrocarril interno. Estos movimientos son dirigidos por personal administrativo, especialmente.

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

Mario Posas

Introducción

Los trabajadores del sector bananero comprenden no solamente a aquellos que venden su fuerza de trabajo a las grandes corporaciones bananeras multinacionales, sino que también aquellos que venden su fuerza de trabajo a los denominados productores bananeros asociados entre los cuales se encuentran algunas cooperativas bananeras de la zona de Guanchías. Por regla general, estos productores bananeros asociados son hondureños.

En este breve trabajo me ocuparé únicamente de los trabajadores que venden su fuerza de trabajo a las grandes corporaciones multinacionales que operan en el país: la Standard Fruit Company -SFCo.-, subsidiaria de la Castle and Cook, y la Tela Railroad Company -Tela RR. Co.-, subsidiaria de la United Brands.

Los trabajadores que venden su fuerza de trabajo a la Standard Fruit Company, están afiliados al Sindicato Unificado de Trabajadores de la Standard Fruit Company -SUTRASFCO-. El SUTRASFCO fue fundado en junio de 1964. Fue el producto de la unificación del Sindicato de Trabajadores de la Standard Fruit Company (SITRASFRUCO), del Sindicato Portuario, Ferrocarrilero y Anexos (SIPFA), y el Sindicato Gremial de Vigilantes. El SITRASFRUCO, el primero, el más importante y el más numeroso de los Sindicatos de trabajadores de la Standard Fruit Company, había sido fundado en abril de 1955. El SUTRASFCO tiene actualmente unos 3.600 afiliados. Los trabajadores que venden su fuerza de trabajo a la Tela RR. Co. se encuentran afiliados al Sindicato de Trabajadores de la Tela Railroad Company (SITRATERCO). El SITRATERCO fue fundado a finales de agosto de 1954.

Tiene actualmente unos 8.000 afiliados. Tanto el SUTRASFCO como el SITRATERCO están afiliados a la Federación Sindical de Trabajadores Nacionales de Honduras (FESITRANH) y a la Confederación de Trabajadores de Honduras (CTH).

La gran masa de los trabajadores que pertenecen al SUTRASFCO como al SITRATERCO trabajan como obreros de las plantaciones bananeras. Los obreros de las plantaciones bananeras viven en campamentos que son conocidos con el nombre genérico de campos bananeros. Cada uno de estos campos bananeros tiene un nombre propio. Consisten de una aglomeración de viviendas construidas en alguna planicie ubicada en las cercanías de las plantaciones bananeras. Por regla general, las viviendas de los campos bananeros están claramente estratificadas. En unas de ellas viven los obreros agrícolas, en otras viven otras categorías de trabajadores asociados al mantenimiento del equipo y a los servicios requeridos para el empaque y el transporte de los bananos hacia el puerto. En otras viviendas, generalmente separadas de las dos anteriores, viven los funcionarios de las corporaciones multinacionales encargados de dirigir el trabajo de las plantaciones. Hoy en día, al igual que en el pasado, los obreros agrícolas habitan en barracas de madera. Los campos bananeros están dotados de agua potable, luz eléctrica, servicios sanitarios y facilidades escolares para los hijos de los que allí habitan. Otras categorías de trabajadores ligados de uno u otra manera a la actividad de las plantaciones bananeras, tales como los trabajadores de los talleres, de las fábricas de cartón, etc., viven en los centros urbanos.

1. Contratos Colectivos de Trabajo

En lo que va de la década del 80, los trabajadores de la Standard Fruit Company y de la Tela RR. Co. han suscrito a través del SUTRASFCO y del SITRATERCO varios contratos colectivos de trabajo. Cada uno de estos contratos tiene una duración de 3 años.

El primer contrato colectivo de trabajo de la década del 80 celebrado entre el SUTRASFCO y la Standard Fruit Company fue fechado el 7 de diciembre de 1980. El segundo contrato colectivo de trabajo fue firmado el 29 de enero de 1984. El tercer contrato colectivo de trabajo fue firmado el 19 de marzo de 1987.

Estos contratos colectivos de trabajo, al igual que lo que se han celebrado en el pasado, contienen un conjunto de regulaciones en materia salarial, en cuestiones médico-hospitalarias, en asuntos relacionados con la jornada laboral, con la vivienda

de los trabajadores, con las vacaciones y licencias, así como otras cuestiones relacionadas con beneficios sociales conquistados por los trabajadores de la Standard Fruit Company a través de la negociación colectiva.

Sería un tanto tedioso revisar una a una la gran cantidad de cláusulas que contienen generalmente los contratos colectivos de trabajo celebrados entre el SUTRASFCO y la Standard Fruit. De allí que me concentraré fundamentalmente en la cláusula salarial de los mismos.

Mediante el contrato colectivo de trabajo celebrado el 7 de diciembre de 1980 la Standard Fruit Company accedió a incrementar el salario de sus trabajadores. Fue así que se dispuso que el salario básico fuera fijado en un lempira con treinta y siete centavos de lempira (L. 1.37) por hora durante los primeros dos años de vigencia del contrato colectivo de trabajo que nos ocupa y en L. 1.64 por hora en el tercer año de vigencia del mismo.¹ Si realizamos una simple operación aritmética tendríamos que el salario diario de una jornada laboral de ocho horas de trabajo fue de L. 10.96 durante los primeros dos años de vigencia del contrato colectivo que nos ocupa y de L. 13.12 durante el tercer año de vigencia del mismo.

Mediante el contrato colectivo de trabajo suscrito el 29 de enero de 1984 la Standard Fruit Company se comprometió a fijar el salario básico por hora en L. 1.77 para los primeros 18 meses de vigencia del contrato colectivo de trabajo en referencia y de dos lempiras por hora para los restantes 18 meses de duración del mismo. Si repetimos la operación aritmética previamente realizada tendríamos que el salario diario por una jornada normal de trabajo de ocho horas durante la primera mitad del tiempo de vigencia del contrato colectivo de trabajo a que nos referimos fue de L. 14.16. Durante la segunda mitad de vigencia del contrato colectivo en cuestión, el salario diario por una jornada normal de ocho horas quedó fijado en dieciséis lempiras.

Mediante el contrato colectivo de trabajo firmado el 19 de marzo de 1987 el SUTRASFCO aceptó el congelamiento salarial por un período de 3 años contados a partir del 30 de enero de 1987 a cambio del compromiso de la Standard Fruit Company de *“garantizar la estabilidad laboral a sus trabajadores permanentes por el mismo término, salvo en los casos previstos en el Código de Trabajo por situaciones de fuerza mayor o caso fortuito”*. (Cláusula N° 41). De esta garantía de estabilidad la-

1. Al cambio oficial, un lempira equivale a 0.50 de dólar.

bōral fueron excluidos los trabajadores de irrigación, un sector en el cual, según pa-reos, la Standard Fruit Company pretende introducir importantes innovaciones tec-nológicas. El contrato colectivo de trabajo del 19 de marzo de 1987 es verdadera-mente excepcional. Creo que es la primera vez en su historia que el SUTRASFCO se ha avenido a firmar un contrato colectivo de trabajo sin un incremento salarial.

El primer contrato colectivo de trabajo de la década del 80 celebrado entre el SITRATERCO y la Tela RR. Co., fue fechado el 16 de abril de 1980. El segundo contrato colectivo de trabajo fue fechado el 28 de diciembre de 1984.

Al igual que los contratos colectivos de trabajo celebrados entre el SUTRASFCO y la Standard Fruit Company, los contratos celebrados entre el SITRATERCO y la Tela RR. Co., se refieren a un conjunto de materias relaciona-das con cuestiones salariales, con cuestiones de vivienda, de servicios médico-hospitalarios, de vacaciones, de escalafón, etc. Al igual que en el caso de los contra-tos colectivos de trabajo celebrados entre el SUTRASFCO y la Standard Fruit Com-pany, en el caso de los contratos colectivos de trabajo celebrados entre el SITRA-TERCO y la Tela RR. Co. voy a concentrarme también en la cláusula salarial de los mismos.

Mediante el contrato colectivo de trabajo firmado el 16 de abril de 1980, la Tela RR. Co. dejó establecido el salario básico por hora de la siguiente manera: *"Queda establecido el salario básico por hora a partir del Primero de marzo de 1980 en UN LEMPIRA Y VEINTISEIS CENTAVOS (L. 1.26) por hora ordinaria de trabajo para todos los trabajadores de la Empresa que están o sean contratados por hora; quedando en consecuencia fijado para ello el salario de DIEZ LEMPIRAS CON OCHO CENTAVOS (L. 10.08) por jornada ordinaria de trabajo; a partir del primero de marzo de 1981, queda establecido el salario básico por hora en UN LEMPIRA TREINTA Y OCHO CENTAVOS (L. 1.38) por hora ordinaria de tra-bajo; quedando en consecuencia fijado el salario de ONCE LEMPIRAS CUATRO CENTAVOS (L. 11.04) por jornada ordinaria de trabajo; y a partir del primero de marzo de 1982 en adelante, queda fijado por hora en UN LEMPIRA Y CIN-CUENTA CENTAVOS (L. 1.50) por hora ordinaria de trabajo; quedando en conse-cuencia fijado el salario en DOCE LEMPIRAS EXACTOS (L. 12.00) por jornada ordinaria de trabajo, para todos los trabajadores de la Empresa que estén o sean contratados por hora".* (Cláusula N° 6).

Mediante el contrato colectivo de trabajo del 28 de diciembre de 1984 el sala-rio básico por hora fue incrementado nuevamente quedando establecido de la si-guiente manera: *"El salario básico por hora -reza la cláusula N° 6- queda fijado en*

UN LEMPIRA CON SETENTA Y DOS CENTAVOS (L. 1.72) para el período comprendido entre el 1º de Enero de 1985 al 31 de diciembre de 1986; en UN LEMPIRA OCHENTA Y OCHO CENTAVOS (L. 1.88) para el siguiente período comprendido entre el 1º de enero de 1987 al 30 de setiembre de 1987; y de DOS LEMPIRAS CON CINCO CENTAVOS (L. 2.05) para el período comprendido entre el 1º de octubre de 1987 al 30 de junio de 1988”.

Un par de observaciones comparativas deben hacerse en torno a los salarios básicos de los trabajadores que venden su fuerza de trabajo a la Standard Fruit Company y a la Tela RR. Co.

En primer lugar, los trabajadores del sector bananero transnacionalizado, devengan un salario básico que excede con creces el magro salario mínimo establecido por la ley que es de 5.00 lempiras diarios para los trabajadores que laboran en empresas agrícolas o ganaderas que tengan más de seis trabajadores asalariados y de 6.60 lempiras para los trabajadores del sector manufacturero que laboran en empresas que tengan más de seis trabajadores y que estén ubicadas en Tegucigalpa y San Pedro Sula. Los salarios mínimos a que se hace referencia fueron establecidos mediante un Decreto emitido en el año de 1980. A pesar que el valor nominal del salario de los trabajadores que laboran en el sector bananero transnacionalizado excede con creces el salario mínimo establecido por la ley, su valor debe ser relativizado por el nivel de la explotación del trabajo imperante en las plantaciones bananeras, por el alto costo de la vida en el litoral norte y por la inflación existente en el país y que las cifras oficiales pretenden minimizar.

En segundo lugar, como puede verse, los salarios que devengan los trabajadores del sector bananero transnacionalizado son más o menos semejantes, aunque hay que anotar que a lo largo de estos años los trabajadores de la Standard Fruit Company han disfrutado de un salario básico ligeramente superior al de los trabajadores de la Tela RR. Co. Esta tendencia a empezado a invertirse sólo recientemente. En la última fase del contrato colectivo vigente, el salario básico de los trabajadores de la Tela RR. Co. es de 16.40 lempiras lo que debe ser contrastado con los 16.00 lempiras que es actualmente el salario básico de los trabajadores de la Standard Fruit Company. Teniendo en cuenta que los trabajadores de la Standard Fruit Company han aceptado a través del SUTRASFCO el congelamiento de sus salarios hasta el año de 1990 y ante la eventualidad de un aumento salarial en el contrato colectivo de trabajo que el SITRATERCO deberá negociar el próximo año con la Tela RR. Co., es bastante posible que los trabajadores de esta última empresa bananera puedan superar con creces el salario devengado por los trabajadores de la Standard Fruit Company.

2. Huelgas Recientes en el Sector Bananero Transnacionalizado

A principios de la década del 80, la poderosa multinacional Castle and Cook empezó a experimentar una aguda crisis financiera. En 1982 suspendió el pago de dividendos sobre acciones comunes, un símbolo de indubitables dificultades financieras. En el año fiscal que terminó en junio de 1983 esta poderosa corporación multinacional declaró pérdidas por 49.3 millones de dólares. Al año fiscal siguiente, las pérdidas reportadas ascendieron a 76.7 millones de dólares. Esta situación fue provocada básicamente por la baja de los precios de algunos de los renglones producidos y/o comercializados por esta corporación multinacional tales como la lechuga, la piña, los cítricos y el banano. Bajo estas condiciones, la Castle and Cook se fue viendo en dificultades para honrar sus compromisos financieros con los bancos norteamericanos. Solamente su fusiónamiento con la compañía australiana de transportes FLEXIBEN en marzo de 1985 le permitió a la Castle and Cook recuperar la confianza de los bancos norteamericanos. La FLEXIBEN se quedó con el 49 por ciento de esta iniciativa fusionista, mientras que la Castle and Cook retuvo el 51 por ciento restante. 2

La aguda crisis financiera a que se ha hecho referencia y el plan de “racionalización” económica recomendado para lograr la recuperación económica de los negocios de esta poderosa corporación multinacional ha tenido grandes repercusiones sobre las actividades de la Standard Fruit Company, subsidiaria de la Castle and Cook en Honduras, y particularmente sobre la situación laboral de los trabajadores que venden su fuerza de trabajo a la misma, que es lo que aquí nos interesa.

A principios de enero de 1985 la Standard Fruit Company anunció el despido de 1.500 trabajadores, entre permanentes y temporales, que laboraban en el cultivo de la piña en la zona de Montecristo. Luego de largas negociaciones con el SUTRASFCO, la Standard Fruit Company se comprometió a “crear una entidad subsidiaria que dirigirá lo relacionado con el cultivo y comercialización de la piña y la formación de 10 a 15 pequeñas empresas mercantiles integradas por los trabajadores despedidos. La entidad será conocida como AGROPOR”. 3 Este masivo despido de trabajadores del cultivo de la piña había sido precedido por el despido de un número indeterminado pero también masivo de trabajadores de los muelles y del ferrocarril. Muchos de los muelleros despedidos continúan trabajando indirectamen-

2. López, José Roberto. *La Economía del Banano en Centroamérica*, Ed. DEI, San José, 1986, p. 140 y s.s.

3. *Tiempo*, 9 de enero de 1985

te en esta empresa bananera ya que fueron nuevamente empleados por los contratistas a quienes se les cedió la responsabilidad de las actividades de carga y descarga en los muelles. Las condiciones de trabajo, salariales y los beneficios sociales de que disfrutaban actualmente los trabajadores de los muelles subcontratados por la Standard Fruit Company no tienen nada que ver con las que disfrutaban en el pasado.

La Standard Fruit Company despidió también a inicios de 1985 una cantidad indeterminada de trabajadores por obra y entregó esos tipos de trabajos a contratistas. Se sabe del despido de 60 trabajadores por obra en el sector de Coyoles. A estos trabajadores se le negó todo género de prestaciones sociales. ⁴

En breve, durante los primeros meses del año de 1985 la Standard Fruit Company parece haber despedido más de dos mil trabajadores. ⁵La Standard Fruit Company reconoce tener actualmente unos 4.000 trabajadores. ⁶

Hacia finales del mes de julio de 1985, cuando se acercaba la fecha en que debía materializarse el segundo aumento salarial acordado por el contrato colectivo de trabajo del 29 de enero de 1984, la Standard Fruit Company inició una nueva ofensiva contra sus trabajadores y contra el SUTRASFCO, su representante legal.

Anunció públicamente que procedería al cierre de tres fincas bananeras del sector de Coyoles Central (Naranjo, Rosario y Trojas 2) en el cual se concentra el grueso de sus plantaciones bananeras, con el consiguiente despido de más de 1.000 trabajadores, si el SUTRASFCO, en representación de los trabajadores, no accedía a prorrogar la materialización del aumento salarial establecido por el contrato colectivo vigente por seis meses más. ⁷Parece ser que el SUTRASFCO se avino finalmente a la prórroga demandada por la Standard Fruit Company ya que el cierre de centros de trabajo con el consiguiente despido masivo anunciado no se materializó. La Standard Fruit Company había declarado enfáticamente que una cosa seguiría a la otra.

4. **La Tribuna**, 28 de febrero de 1985.

5. **La Prensa**, 24 de julio de 1985.

6. **Tiempo**, 18 de mayo 1987.

7. **Tiempo**, 30 de julio de 1985, **El Heraldo**, 7 de agosto de 1985.

Para reducir el monto de las prestaciones sociales a los trabajadores de los centros de producción escogidos para ser cerrados en el caso de que el SUTRASFCO se negara a conceder la prórroga demandada, la Standard Fruit Company había venido reduciendo el ritmo de actividad de los mismos. Al menos, eso se desprende de las observaciones de un corresponsal del área de operaciones de la Standard Fruit Company enviadas a un periódico capitalino: "Actualmente la empresa ha reducido sustancialmente sus operaciones, al grado que un día de corte solamente se logra cubrir un carro de ferrocarril con cajas de banano de 40 libras, de manera que los obreros obtienen reducidas ganancias que permitirán a la empresa otorgar menor cantidad de dinero en prestaciones. Tal anomalía la vienen registrando los trabajadores desde hace seis meses atrás".⁸

A través de nuevas amenazas para el cierre de centros de producción en la zona de Coyoles Central, la Standard Fruit Company consiguió que el SUTRASFCO, a guisa de defender los intereses de sus afiliados, empezara a ver como propias una de las demandas principales de esta empresa bananera: la reducción de los impuestos de exportación y de importación. Los líderes del SUTRASFCO lograron persuadir al liderazgo de la FESITRANH y de la CTH, a las cuales están afiliados, para que enviaran una carta conjunta al Presidente de la República demandándole la reducción del impuesto de exportación al banano y la reducción de los impuestos de importación a los insumos para la producción bananera. La Empresa Asociativa Campesina "Isletas", que se dedica a la producción del banano, el cual es comercializado a través de los canales de la Standard Fruit Company, también firmó la carta en referencia.⁹

El SUTRASFCO decidió finalmente medir sus fuerzas con la Standard Fruit Company y librar la lucha por la estabilidad laboral de sus afiliados. Fue así que a propósito del despido de 115 trabajadores de los departamentos de mecánica, carpintería y mantenimiento y de la Manufacturera de Cartones, S.A. (MACSA), una subsidiaria de la Standard Fruit Company dedicada a la fabricación de cajas de cartón y de bolsas de plástico para el empaque de los bananos, el SUTRASFCO llamó a todas sus bases a una huelga general de carácter indefinido a partir del viernes 6 de diciembre de 1985. Los afiliados del SUTRASFCO diseminados en La Ceiba, en la zona de Coyoles Central, en El Progreso y en Puerto Cortés, atendieron el llamado de

8. *El Herald*, 7 de agosto de 1985.

9. *Tiempo*, 30 de noviembre de 1985.

su organización sindical en forma disciplinada. Los huelguistas se tomaron en forma pacífica sus centros de trabajo. En La Ceiba se tomaron hasta las oficinas principales de la Standard Fruit Company y le negaron el acceso a su oficina al propio gerente de la multinacional bananera, Randolph Fleming.

Los huelguistas accedieron a entregar las oficinas de la gerencia de esta empresa cuando sus más altos funcionarios mostraron evidente deseo de iniciar las negociaciones y suspendieron la campaña de prensa emprendida por radioemisoras locales contra los mismos. Al momento de iniciarse las negociaciones, los huelguistas presentaron las siguientes demandas: “a) Mantener los 115 trabajadores en sus centros de trabajo; b) El pago de los salarios caídos; c) No represalias, d) La destitución del subgerente de la Standard, Fernando Medina (un ciudadano de origen nicaragüense, M.P); e) El despido de todos los ciudadanos nicaragüenses que laboran en la empresa; f) Que no se cierre o traspase los centros de operaciones al sector privado.”¹⁰ La demanda sobre la expulsión de los ciudadanos de origen nicaragüense descansaba en dos hechos. El primero: los nicaragüenses ocupaban puestos de trabajo que debían ocupar los trabajadores hondureños. El segundo: la brutalidad exhibida por algunos nicaragüenses en contra de humildes trabajadores hondureños. Indignado por este proceder, Lisandro Quesada, el actual Secretario del Gobierno del Presidente Azcona, los motejó como “una manada de lobos somocistas, asesinos natos, que actúan con toda saña, como en sus mejores tiempos de sicarios al servicio de So-moza”.¹¹

Los huelguistas recibieron amplias muestras de solidaridad. Recibieron el pleno apoyo solidario de la FESITRANH y de la CTH. Los trabajadores de los sindicatos de Puerto Cortés afiliados a la FESITRANH se fueron eventualmente a una huelga de solidaridad con los huelguistas del SUTRASFCO paralizando virtualmente las principales actividades del más importante puerto del país. Hasta la Federación Unitaria de Trabajadores de Honduras (FUTH), una poderosa federación sindical influida por la izquierda hondureña organizada, apoyó públicamente la causa defendida por el SUTRASFCO.

Las negociaciones entre los representantes de las partes en pugna se iniciaron en la Ceiba. Continuaron después de unos días en Tegucigalpa hasta donde fueron invitados por el Ministro de Trabajo y por los miembros del Gabinete Económico

10. *Tiempo*, 11 de diciembre de 1985.

11. *La Tribuna*, 17 de diciembre de 1985.

del gobierno del Presidente Roberto Suazo Córdova. Después de largas negociaciones sin ponerse de acuerdo, los representantes de las partes en pugna aceptaron la tregua propuesta por el General Walter López Reyes, el conciliador Jefe de las Fuerzas Armadas que había sucedido en su cargo al neofacista General Gustavo Alvarez Martínez. El Acta mediante la cual los representantes de las partes en pugna aceptaron la propuesta del Jefe de las Fuerzas Armadas fue firmada en el Salón de Sesiones del Consejo Superior de las Fuerzas Armadas del Comando en Jefe el 20 de diciembre de 1985. Los huelguistas se comprometieron a través de esta Acta a reanudar inmediatamente sus labores. La Standard Fruit Company se comprometió, por su parte, a no despedir a ningún trabajador mientras no se hubieren agotado las negociaciones con el SUTRASFCO y el SITRAMACSA. Como resulta obvio, el SITRAMACSA es el sindicato de los trabajadores de la Manufacturera de Cartón, S.A. (MACSA). Se dispuso además que las negociaciones debían reiniciarse el 6 de enero de 1986. Fue prescrito también que los negociadores de las partes en conflicto debían de arribar a una decisión conjunta a más tardar el 18 de enero del año en cuestión.¹²

Las negociaciones se reiniciaron, tal y como había sido acordado, el 6 de enero de 1986. Pero las partes en pugna excedieron el plazo acordado para ponerse de acuerdo. Las negociaciones solo concluyeron 15 días después de haberse iniciado. La Standard Fruit Company accedió a no despedir a ninguno de los trabajadores de la MACSA. En lo relativo a los trabajadores de los talleres de los departamentos de mecánica, carpintería y mantenimiento “se acordó pagarles las prestaciones laborales a un total de 34 obreros y de los 21 torneros y mecánicos que se había dispuesto despedir, once de ellos serán trasladados a Coyoles Central y los restantes 10 se quedarán laborando en las instalaciones locales. “También se acordó -nos explica la crónica periodística que venimos citando- que la empresa vendería a los trabajadores cesanteados, por un precio simbólico, el equipo de mecánica, con el objeto de que éstos mantengan una fuente de trabajo propia y presten el servicio a la misma empresa y a particulares”.¹³ La Standard Fruit Company no accedió a despedir a Fernando Medina, Subgerente de la misma, ni tampoco a pagar los salarios caídos. Tampoco parece haber accedido al despido de los ciudadanos nicaragüenses demandados por el SUTRASFCO. La Standard Fruit Company desestimó, por otra parte, la exigencia relativa al cierre o traspaso de sus centros de producción a terceras perso-

12. *Tiempo*, 21 de diciembre de 1985.

13. *Tiempo*, 23 de enero de 1986.

ras “para cubrir los salarios caídos de los trabajadores que mantuvieron la huelga en el Hospital Vicente D’Antoni por espacio de 12 días”, como nos informa una crónica periodística 14

El Presidente Suazo Córdova acusó a la Standard Fruit Company, propietaria del Hospital Vicente D’Antoni, de “ávara” motejándola de “pichicata”. “Ahí lo fundamental -declaró el Presidente Suazo Córdova- son 20 mil lempiras que no quiere dar la compañía que se ha llevado muchos millones de aquí, como es la Standard Fruit Company”. “Yo creo -enfaticó el Señor Presidente- que por 20 o 30 mil lempiras no vamos a estar peleando y provocando situaciones conflictivas a pesar de la situación que vive Centroamérica y Honduras.” 15

A diferencia de los trabajadores de la Standard Fruit Company, los trabajadores que venden su fuerza de trabajo a la Tela RR, Co. han disfrutado de una relativa estabilidad laboral. De allí que la única huelga de los trabajadores de la Tela RR. Co. del periodo que estamos considerando no haya tenido nada que ver con los móviles que impulsaron a los trabajadores de la Standard Fruit Company a declararse en huelga.

Los trabajadores de la Tela RR. Co. se fueron a la huelga el 16 de enero de 1987 demandando un reajuste al pago del décimo tercer mes (aguinaldo). A nombre de los trabajadores, el SITRATERCO exigía que el aguinaldo fuera pagado conforme al contrato colectivo de trabajo y al Decreto 178-86 relativo a la forma de pago del aguinaldo que había sido emitido por el Congreso Nacional en octubre de 1986. La gran mayoría de los 9.200 trabajadores de la Tela RR. Co. esparcidos en los campos bananeros, en los talleres y en los muelles, participaron en la huelga a que se hace referencia.

La huelga que reseñamos concluyó el 22 de enero de 1987, seis días después de haberse iniciado, con la firma de una acta de compromiso suscrita por los máximos representantes de las partes en pugna. Por la Tela RR. Co. suscribió el acta de compromiso aludida su gerente general y por el SITRATERCO, el representante legal de los trabajadores, firmó su presidente. También suscribieron el acta de compromiso que nos ocupa Jaime Rosenthal, el Primer Designado (Vice-Presidente) de la República, y Carlos Orbin Montoya, Presidente del Congreso Nacional.

14. **Tiempo**, 7 de agosto de 1985.

15. **Tiempo**, 7 de agosto de 1985.

nas y a sus implicaciones en términos de estabilidad laboral la que solo pudieron obtener cuando, como ha quedado indicado, el SUTRASFCO aceptó el congelamiento salarial con el contrato colectivo de marzo de 1987.

Si bien es cierto que la huelga reseñada fue la huelga más importante en que se embarcaron los trabajadores bananeros de la Standard Fruit Company durante el periodo que estamos considerando, no fue, ciertamente, la única. La gran masa de trabajadores bananeros afiliados al SUTRASFCO se fueron a una huelga de solidaridad con los trabajadores del Hospital Vicente D'Antoni en los primeros días de agosto de 1985. El Hospital D'Antoni ha sido tradicionalmente el centro hospitalario insignia del sistema médico-hospitalario con el cual se brinda atención médica a los trabajadores que venden su fuerza de trabajo a la Standard Fruit Company.

Los trabajadores del Hospital D'Antoni se fueron a la huelga el 26 de julio de 1985 exigiendo el reintegro de algunos de sus compañeros despedidos o al menos el respeto a cuatro de las plazas de trabajo que habían sido canceladas por las autoridades administrativas del hospital en referencia. Los huelguistas también demandaban la revocación de los nuevos horarios establecidos que violentaban los fijados por el contrato colectivo de trabajo.

La huelga de los trabajadores del Hospital Vicente D'Antoni concluyó el 6 de agosto de 1985, 12 días después de haberse iniciado, mediante la firma de una Acta en el local del Club de Oficiales del Cuarto Batallón de Infantería con asiento en la Ceiba. Las autoridades administrativas del hospital aceptaron restituir tres de las cuatro plazas que habían sido canceladas y se avinieron a realizar una modificación en los horarios de trabajo recientemente establecidos. Para ejercer presión en el sentido de las demandas de los trabajadores del Hospital D'Antoni fueron tenidas en cuenta, el conjunto de los sindicatos de los trabajadores que tienen su sede en la ciudad de La Ceiba, incluido el SUTRASFCO, ordenaron a sus bases que se fueran a una huelga de solidaridad a partir del 2 de agosto.

La Standard Fruit Company se negó a pagar los salarios caídos a los huelguistas del Hospital Vicente D'Antoni. Lo propio les parece haber ocurrido a los huelguistas afiliados al SUTRASFCO. Los trabajadores del Hospital D'Antoni tienen su propio sindicato y, por lo tanto, no están afiliados al SUTRASFCO. Sin embargo, el gobierno del Presidente Suazo Córdova accedió a pagar los salarios caídos de los huelguistas del Hospital D'Antoni, no así los de los trabajadores de los otros sindicatos que apoyaron solidariamente a éstos. A nombre del Presidente Suazo Córdova, el General Walter López Reyes entregó al Presidente del Sindicato de los Trabajadores del Hospital Vicente D'Antoni la cantidad de 25.332.27 lempi-

Mediante el acta de compromiso en referencia la Tela RR. Co. se comprometió a pagar el aguinaldo de acuerdo a lo establecido por el Decreto 178-86 “una vez que el Congreso Nacional haga una interpretación del mismo favorable a los trabajadores”, según nos explica una crónica periodística 16. El Presidente del Congreso Nacional se comprometió a hacer una interpretación del Decreto en el sentido demandado por los trabajadores. El gobierno se comprometió a pagar el 50 por ciento de los gastos en que debía incurrir adicionalmente la Tela RR. Co. para satisfacer la demanda de sus trabajadores. La cantidad demandada por los trabajadores ascendía a un millón de lempiras, de allí que el gobierno asumiera la responsabilidad de suministrar la suma de medio millón de lempiras. 17 Esta no era la primera vez que el gobierno asumía cuentas que correspondían exclusivamente a las empresas transnacionales. Ya lo había hecho antes en el caso de la huelga del Hospital Vicente D’Antoni, de una huelga en las instalaciones de la multinacional Texaco Caribbean Company y de la también multinacional Rosario Resources Corporation.

La Tela RR. Co. se negó en todo caso a pagar los salarios caídos de los huelguistas. Sin embargo, accedió a entregar a cada uno de ellos la suma de 110 lempiras los que les serían deducidos de sus salarios en cuotas moderadas. A lo largo de esta huelga, los huelguistas recibieron amplias muestras de apoyo solidario de parte de la FESITRANH y de la CTH.

Las pérdidas provocadas por la huelga que hemos reseñado fueron cuantiosas. Se estimó en unos 2.5 millones de lempiras la cantidad que los trabajadores de la Tela RR. Co. dejaron de percibir en concepto de salarios caídos. Se dijo que la Tela RR. Co. dejó de exportar durante los seis días que duró la huelga unas 650 mil cajas de banano cuyo valor fue estimado en unos 10 millones de dólares. Se estimaron, finalmente, en 650 mil lempiras y en unos 4 millones de lempiras las cantidades que el Estado hondureño dejó de percibir en concepto de impuestos de exportación y de divisas. 18

16. *Tiempo*, 23 de enero de 1987.

17. *Tiempo*, 23 de enero de 1987.

18. *El Herald*, 24 de enero de 1987.

3. Consideraciones Finales

A lo largo de esta década, los trabajadores del sector bananero transnacionalizado, sobre todo los que venden su fuerza de trabajo a la Standard Fruit Company, se han visto continuamente amenazados por el fantasma del despido masivo que ha cobrado de todas maneras una cantidad considerable de víctimas. Como ha quedado indicado, el Sindicato Unificado de Trabajadores de la Standard Fruit Company (SUTRASFCO) para defender la estabilidad laboral de sus afiliados y el nivel salarial de los mismos, se ha visto obligado a recurrir a una huelga esencialmente defensiva y contradictoriamente se vió inducido a aceptar en un contrato colectivo de trabajo reciente el congelamiento salarial por un plazo de tres años.

Los trabajadores que venden su fuerza de trabajo a la Tela RR. Co. han permanecido más tranquilos en sus puestos de trabajo que sus compañeros que venden su fuerza de trabajo a la Standard Fruit Company. A lo largo de estos años solo han tenido que acudir a la huelga una sola vez para demandar un reajuste en su aguinaldo. En la actualidad, sin embargo, los trabajadores afiliados al Sindicato de Trabajadores de la Tela RR. Co. (SITRATERCO) están en el proceso de iniciar la discusión de un nuevo contrato colectivo de trabajo agobiados por el peso de la decisión del SUTRASFCO de aceptar el congelamiento salarial.

Aprovechándose de esta situación, la Tela RR. Co. ya le ha sugerido al SITRATERCO la prórroga del contrato colectivo de trabajo vigente. Hablando a nombre de su organización, Luis Yanez presidente del SITRATERCO, ha dicho recientemente que los trabajadores que representa el sindicato que dirige no están de acuerdo "en dar una prórroga a la empresa, porque estamos conscientes que conforme a las estadísticas de la Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB), la exportación ha sido buena para Honduras y hay alternativas para una negociación". 19

Están por verse el impacto que tendrá el congelamiento salarial aceptado por el SUTRASFCO en las negociaciones que van a iniciar muy pronto el SITRATERCO y la Tela RR. Co. con vistas a celebrar un nuevo contrato colectivo de trabajo.

19. *Tiempo*, 8 de setiembre de 1987.

LA ECONOMIA DEL BANANO EN NICARAGUA*

Roberto Hurtado Cabezas

Vamos a hacer un esfuerzo de poner algunas notas sobre la situación de la industria bananera nicaragüense, desglosada primero sobre la historia alrededor de la organización de la producción de las transnacionales, un apartado sobre los productores independientes y uno sobre los trabajadores.

1. Referencia Histórica

En primer lugar Nicaragua, a inicios de este siglo, tenía una producción en la Costa Atlántica de un promedio de 4.4 millones de racimos anual; fue hasta 1934 que se abandona esta operación, la cual era propiedad de la entonces naciente Standard Steam Shipping Company, a consecuencia de lo que ellos denominan dos factores: primero, la razón del Mal de Panamá y en segundo lugar, lo que llamaron la crisis política que vivió Nicaragua en esa época. Quisiéramos recordar un tanto que son las instalaciones de carga de banano en el Puerto de Bluefields, que se utilizan para la invasión de 1927 de los marinos yanquis de tal forma que esta estructura de la transnacional es también utilizada contra el pueblo de Nicaragua. También, es ahí que los trabajadores bananeros y de las minas que se unen para conformar las primeras unidades de lo que llegó a considerarse como el ejército defensor de la soberanía nacional dirigida por el General Sandino.

Es hasta 1960, que la United Fruit Company inicia en Chinandega un programa para exportar a la costa Oeste de los Estados Unidos, de la cual tenía un total y absoluto monopolio; lo hace a través de productores independientes. Se encuentra sin embargo con el problema de que esta zona es productora de algodón y

* Versión literal de la exposición oral realizada en el Seminario.

azúcar para iniciar esta actividad, la que se mira con gran desventaja de competitividad, tanto de precios como de beneficios; por consiguiente, tiene muchos problemas para conseguir productores, todos tienen su tierra dedicada a estas actividades.

Esta situación se inicia con muy poca tecnología, no era la variedad apropiada, los sistemas de riego no estaban adecuados a la climatología y por consiguiente el programa redundó en baja productividad, baja calidad y por consiguiente baja rentabilidad. Este programa ya para el final de la década de los 60 no se escapa de la agresividad del control económico de Somoza, quien inicia una introducción a esta actividad a través de su línea naviera que se llamaba Mamenic Lines forzando a la United para que usara estos barcos. Esto causó un fracaso. Incluso Somoza llegó a poner hasta su propia comercializadora y es el primer intento de Nicaragua de comercializar sus propios productos, lo cual fue un total desastre. También porque la poca fruta que quedaba apta para vender en los mercados de Los Angeles, fue contrarrestada por un control completo de la United que obligó a un total fracaso. Se fue la United y el Instituto Nicaragüense de Fomento, (INFONAC), tomó las operaciones y por dos años trataron de hacerlo también, lo cual fue un total fracaso a tal grado que en esa época perdieron 50 millones de córdobas; hay que notar que en esa época era 7 por 1 la relación cambiaria y prácticamente solamente un productor independiente logró sobrevivir a este desastre financiero, el resto se vió obligado hasta vender sus fincas.

Somoza invitó en 1970 a la Standard Fruit Company quien elaboró un estudio minucioso de la zona de Chinandega y logró negociar con Somoza para el montaje de una estructura de producción y exportación para el mercado de California, al cual la Standard comenzaba a integrarse. Se rompe el monopolio que tenía la United en la costa Oeste. Este programa se denomina Programa Bananero de Occidente, el cual tenía un enclave muy clásico, no se pagaba absolutamente ningún impuesto de exportación ni importación, ni impuestos locales municipales, sino que al final del ciclo fiscal la compañía se comprometió a pagar solamente el 30% del impuesto sobre la renta de sus operaciones locales en Nicaragua. Cabe hacer mención que Nicaragua, nunca perteneció a la UPEB y fue a raíz del triunfo que se incorpora. Somoza nunca estuvo de acuerdo con el UPEB.

Este programa, la Standard lo concibe para exportar 6 millones de cajas anuales, rellenoando un barco que venía de Ecuador para llevar a la costa Oeste de los Estados Unidos. Obtuvo su mayor productividad en 1975 con 6.8 millones de cajas que dan una productividad de 3.200 cajas por hectárea por año, siendo entonces la de mayor productividad, incluso a esta época, pues la más alta es la de Panamá con 3000. Sin embargo, a raíz de esa época se inicia el descenso de la productividad

sensiblemente, proceso que todavía no ha sido frenado a estas alturas, a tal grado que en 1982, cuando la Standard abandona la producción, en las mismas zonas ésta había bajado hasta 2.2 millones de cajas. Claro que en este último año la zona fue atacada también por un huracán. En 1978, además de la introducción del año anterior de la Sigatoka Negra en Nicaragua, sucede la Primera Insurrección Popular, lo que inmediatamente obliga a ésta a hacer tres cosas importantes. En primer lugar, cesa el proceso de reinversión necesaria en los equipos de riego, en las empacadoras, etc., saca el 100% de su personal técnico profesional a cargo de la conducción técnica (de los cuales todos eran extranjeros) y los sustituye por una primera generación de técnicos nicaragüenses. En tercer lugar, frena el proceso de expansión que estaba llevando a cabo, que había sido causado por la caída continua de la productividad y entonces era necesario expandir el área para mantener el promedio de los 6 millones de cajas. Desde ese momento, la Standard frena todo su programa.

Ya para 1980, en diciembre, producto de gran incertidumbre en la economía bananera mundial por el declive de los precios, la Standard se va súbitamente de Nicaragua, sin avisarle al gobierno. Se manda una comisión, la cual estaba incorporada por el Ministro de Desarrollo Agropecuario, por el Ministro de Comercio Exterior y por un miembro de la Junta del Gobierno, en el cual lograron negociar con la Castle and Cook mediante un Memorándum de Intención en San Francisco. Se trató de un contrato por el cual Nicaragua por un período de 5 años iba a venderle y garantizarle la fruta a la Standard Fruit Company. Para esto se llega a los siguientes acuerdos: El precio FOB por caja era de 4.30 dólares, de lo cual 0.50 se iba a pagar por asistencia técnica para la creación de la transferencia tecnológica a técnicos de la nueva empresa que en el proceso de 5 años iba a manejar la producción (se llama EBANOC, Empresa Bananera de Occidente, que hoy todavía existe) 0.50 también para contribución a los bienes fijos propiedad de la Standard como pago a ellos y la asunción de la deuda de parte del gobierno con la Banca Nacional, también se puso un impuesto de exportación por primera vez.

Se iniciaron inmediatamente las exportaciones, pero en Octubre 1982, (hace 5 años) la Standard se va súbitamente de Nicaragua, dos semanas más tarde Nicaragua reinicia sus exportaciones a través de la firma Bandel Brothers a quien conoció en los foros de UPEB y con los barcos de una compañía naviera norteamericana y japonesa. Este programa se logra establecer y dura hasta mayo de 1985 cuando el embargo económico se establece por parte del gobierno norteamericano en contra de Nicaragua.

A diferencia de lo que sucede en octubre del 82, en el cual Nicaragua duró 2 semanas para establecer su propia estructura de comercialización, quiero hacer mención de que en esas dos semanas, Nicaragua se vió en la obligación de organizar su

producción, organizar su estructura de comercialización y exportar y producir a la vez. Queremos hacer mención del gran papel que jugaron los trabajadores, en la garantía de este programa, incluso haciendo historia. Fueron dos semanas que prácticamente nadie durmió, porque para tener una idea, no teníamos cajas para exportar, no teníamos nada. sólo las cajas de la Standard que eran propiedad del gobierno, porque se estaban pagando, y se puso todo el mundo, incluso compañeros de las milicias llegaron a romper de las cajas la parte de la marca de Standard para que éstas llegaran sin marca. (Ahí nos arriesgamos por que las leyes de los Estados Unidos obligan a que cualquier producto importado debe llevar marcas; unas llevaban manuscrito: B. Brothers en diferentes tipos de lápices, cualquier cosa). Esto es interesante porque es una anécdota de la desesperación del pueblo nicaragüense para salvar su industria.

En 1985, nosotros estábamos en una posición de mercado sumamente ventajosa. Queremos hacer notar que aún con todos los problemas que presentaba la introducción y el gran riesgo de esta actividad, los precios en un momento dado en Nicaragua llegaron a estar equiparados con los de la Standard y del Monte en la costa oeste de los Estados Unidos o sea que nosotros estábamos después de United, que es imposible equiparar en precios por la gran influencia y penetración del mercado que tiene. Ahora bien, súbitamente en 1985, que es también la época en que nosotros estábamos reiniciando a invertir, proceso que se había frenado en 1978, se inicia el Embargo Económico. Ahora bien, desde un año anterior se habían venido haciendo estudios tecnológicos, probando y enviando uno que otro contenedor a Europa, para poder ajustarnos para un eventual embargo. Además habíamos firmado el contrato naviero para ese año con la Laurecen, una compañía de las más grandes de barcos refrigerados con sede europea, un programa para la eventualidad de un embargo, nos prepararemos para éste, lo que nos permitió hacer lo que antes nos había tomado dos semanas, lo hicimos en dos días.

El embargo se anuncia un miércoles primero de mayo, (lo recuerdo muy bien porque yo no dormí esos dos días) el jueves en la mañana nosotros estamos presentando la alternativa de comercialización a la Presidencia de la República, quien lo autorizó inmediatamente. El jueves en la tarde estábamos reunidos en el Consejo de Dirección en el que también participan las estructuras sindicales y el lunes, que era efectivo el embargo, era el día que también estaba llegando el último barco que llegó a los Estados Unidos (a un Puerto en los Angeles). Me acuerdo que todavía se terminaron de descargar y cargar las últimas mercaderías que vendrían para Nicaragua en ese barco, dos horas antes que fuera efectivo el embargo y a la vez esa misma noche estábamos sacando el primer barco para Europa. Y ese barco fue contratado, o sea la comercialización de esa fruta fue contratada ni siquiera por telex, fue todo por teléfono.

Entonces 1985 fue la época de conocimiento también del mercado europeo y fue a la vez un momento de crisis del mercado europeo llegando los precios a bajarse hasta cuatro dólares por caja a todo mundo. Se inició entonces para nosotros la segunda guerra con las trasnacionales quienes hicieron masiva campaña en contra del banano nicaraguense, llegando a decir de que nosotros no teníamos experiencia, que éramos unos guerrilleros locos y que la fruta nuestra no servía, que no sabíamos de banano y que nos daban lo más dos meses. La situación fue extremadamente difícil y para darles una idea, cuando ya era diciembre de ese mismo año habíamos perdido once millones de dólares. No obstante, hubo un repunte ya en 1986. Logramos ya afinar los asuntos estrictamente tecnológicos y se inició la estabilización de la fruta nuestra. Entonces 1986 se caracteriza por la estabilización de la Industria Bananera Nicaraguense aún también con problemas de pudrición de corona, etc.. Fue toda una transferencia tecnológica acelerada en incluso pasamos por tres diferentes comercializadoras, o sea compañías en Europa que nos hacían la comercialización allá.

Pasamos serias dificultades, pero 1986 ya dió saldos positivos donde no solamente logramos recuperar las pérdidas de 1985, sino que ya iniciamos 1987 saliendo un poquito diríamos sobre el punto de equilibrio, manteniendo la misma producción de aproximadamente 4.5 millones de cajas anuales. También este repunte que ha continuado en el mercado europeo a precios más altos ha conllevado a una rentabilidad que nos ha permitido ya iniciar el proceso de reinversión que no vimos obligados a suspender en 1985 por el embargo. De tal forma que también este año ya tenemos nuestras marcas, nuestras propias marcas registradas, bajo nuestras empresas.

Quisiéramos también hacer notar aquí que parte de la guerra (fue la guerra más abierta que se nos dejó), fue por la United, publicamente con la cual entramos incluso a debate público en televisión y también de parte de los señores ecuatorianos de Novoa, quienes tienen una marca de banano que no la usan en Europa pero sí la tienen registrada, que se llama Rica y nosotros iniciamos con la marca Nica y entonces nos entablaron una demanda judicial diciendo que éstábamos haciendo uso de su marca. (Primera vez que nosotros oímos que un país, una compañía latinoamericana lleva a cortes paradójicamente europeas, a un país por usar su nombre, pero bien, es parte de los asuntos de la historia).

Queremos hacer, alrededor de la Standard Fruit Company algunas notas, producto de la salida súbita de ellos del mercado de Nicaragua. Tenían asegurada su inversión de tres millones de dólares en Nicaragua, con una compañía propiedad del Departamento de Estado Norteamericano que las siglas son OPIC, (Oversas Private Investment Corporation). Esta es una compañía creada por el Departamento de Estado para asegurar las inversiones extranjeras de las compañías norteamericanas

contra riesgos de guerras, revoluciones, terremotos, etc. No tengo absolutamente ninguna duda de que también tengan esos seguros con las inversiones hechas en Costa Rica, en Ecuador, en todos los otros países y no sólo la Standard sino todas ellas y no solamente en el banano. Entonces la Standard pone la demanda al seguro para que éste la pague porque esta alegando de que Nicaragua expropió indirectamente a sus bienes, vía los organismos sindicales. Eso se entabló desde 1982; hasta la fecha nosotros hemos hecho dos documentos dejando clara nuestra posición, además eso nos ayudó también a recabar la historia de este enclave y hasta la fecha OPIC no se ha pronunciado. Esto refleja que la posición de Nicaragua en la sustentación de sus alegaciones, ha sido sólida aún cuando la coyuntura política no favorece a Nicaragua y aún y a pesar de que la OPIC es propiedad del Departamento de Estado el cual está naturalmente ajustado a las políticas agresivas de la administración norteamericana contra nuestro producto. Ese caso todavía está pendiente.

Ya a finales de 1986, cuando venía expirando el tiempo de los cinco años de la firma original del contrato con Standard, el gobierno de Nicaragua procedió a entablar una demanda judicial en las Cortes de los Estados Unidos, particularmente en San Francisco, contra la Standard Fruit Company por treinta y cinco millones de dólares, por violación al contrato firmado en 1980. Ese caso también está pendiente. Aparentemente la OPIC, debido a la sensibilidad política de la decisión que tendrían que tomar, si le entregan el dinero por las supuestas alegaciones de Standard entonces como que le han relegado el asunto a las Cortes internas de ellos. No puedo ocultar el orgullo de decirles que somos el primer país en llevar a una trasnacional bananera a sus propias cortes, a su propio país y además somos la primer revolución que no expropiamos una trasnacional y más bien los estamos demandando por haberse ido.

2. Los Productores

Como ya dijimos la primera generación de productores que trabajó con United y luego con Somoza, quedó prácticamente en la bancarrota. Entonces surge la segunda generación de productores que negocian con Standard una estructura en la cual quedan como rentistas no productores, se crean sociedades colectivas con quince diferentes fincas, quince diferentes productores. Estas sociedades colectivas tienen sus acciones distribuidas de la siguiente manera: El 85% propiedad del productor o del dueño de la finca, el 10% propiedad de la Standard y el 5% a un señor que se llama Ramiro Vaca que es el asesor legal o el abogado de Standard. Así la Standard tiene dos votos contra uno, aunque el uno tenga 85% de las acciones. Esta sociedad se conforma de esta manera porque la mayoría de estos productores toda su vida habían sido rentistas. (Quisiéramos anotar que la mayoría son señoras, como

le decimos nosotros, solteronas). Entonces; estas fincas algodoneras y de lechería estaban sumamente endeudas, (prácticamente estaban en la bancarrota también) y Standard como parte de los beneficios por integrarse al programa de ellos, iba a asumir esas deudas, asumirlas pero no condonárselas, sino asumirlas dentro del paquete de las sociedades, las iban a liberar de esa situación. Ahora bien, en esta sociedad la estructura entonces era que las fincas tenían su propio gerente que era puesto por la sociedad que naturalmente dominaba Standard, la contabilidad la llevaba Standard y la tecnología la llevaba Standard. La sociedad dependía del producto FOB puesto en el barco y entonces el único papel que jugaban los productores o las señoras éstas era para enfrentar los asuntos nacionales, prevaleciendo los conflictos laborales.

Queremos anotar que en Nicaragua durante más de 40 años, en los últimos 40 años de la dictadura somocista, solamente una huelga fue considerada legal y la Standard incluso tenía un radio con la misma frecuencia de las fincas de la Standard, en el cuartel en Chinandega, de forma tal que cualquier conflicto laboral era inmediatamente del conocimiento del Comandante de la Plaza y por consiguiente sus acciones se hacían sentir inmediatamente.

Ahora bien, el productor realmente no es productor, sino es un rentista; las sociedades jamás fueron rentables, jamás generaron utilidades y los productores entonces fueron relegados a jugar un papel, podríamos denominarlo, en términos políticos, antinacional. Ahora, a raíz del triunfo estas sociedades se encuentran con deudas hasta del orden de los 600 millones de córdobas y con atrasos de pagos al fisco desde 1970, o sea que no habían pagado un solo centavo al fisco en toda la época y estaban en la total absoluta bancarrota.

Después de negociaciones con Standard, se creó un contrato de arriendo de tierras. En esa época el alquiler de tierra para algodón en esa misma zona era aproximadamente 2000 dólares la hectárea anual, la rentabilidad del algodón fue enorme en esa época y por consiguiente también la de la caña de azúcar. Teníamos la siguiente estructura de tenencia o de propiedad de la Standard fruit Company, la plantación era propiedad de la Sociedad y las inversiones de servicio eran propiedad de Standard, alguna propiedad de la sociedad y alguna propiedad de los productores. Encontramos ahí todo un mosaico de propiedades. Cuando se va Standard y EM-BANOC asume el programa, se mantiene la relación siguiente: De las 15 fincas, 3 son del estado y 12 continúan siendo privadas. Se ha respetado hasta la fecha el contrato con Standard, se está negociando o sea, nosotros asumimos el mismo

contrato con Standard para no romper el esquema y estamos en la actualidad negociando por primera vez contratos ya nuevos con los productores para darle un ordenamiento completo a esto. Queremos hacer notar que ningún productor perfectamente tenía derecho judicial tiene derecho todavía tanto en las Cortes de Nicaragua como en las Cortes de los mismos Estados Unidos por demandar a la Standard por haber roto los contratos con ellos y también como socio de haberse ido y dejarlos estancados con todas las deudas, ninguno ha asumido este papel. Entonces esa es la situación con ellos.

3. Los Trabajadores

Alrededor de los trabajadores queremos hacer un breve historial para poder comprender la relación política que lo es así en Nicaragua de lo que serían los productores, los trabajadores, etc. Si nos permiten queremos hacer una acotación tomada del libro escrito recientemente por el Comandante Wheelock en el que insiste en que para poder entender la problemática nicaragüense, hay que hacer uso de la historia. Si Nicaragua es una sociedad que tiene debilidades estructurales intrínsecas en su formación, si fue obligada a permanecer sempiternamente pobre, ello es consecuencia del tipo de denominación ejercido por el imperialismo norteamericano.

Cuando hablamos de Standard precisamente estamos hablando de este problema, su proceso de constitución, está fundamentalmente ligado en lo que refiere a su economía, en su estructura, su ubarnización, a su destino agroexportador dependiente expuesto por los Estados Unidos. Sin embargo, Nicaragua no es un país donde los Estados Unidos han extraído grandes riquezas como en otros países latinoamericanos; su importancia siempre ha sido más geopolítica que económica en el sentido estricto, al ser considerado en primer lugar una ruta por el Canal de Panamá, alterna al Canal de Panamá. De ahí entonces que los intentos incluso tímidos de algunos gobiernos progresistas por acentuar los rasgos nacionales de nuestra sociedad fueron frustrados por varias intervenciones directas de los Estados Unidos; este país ha intervenido globalmente la vida y el destino de Nicaragua, no solamente ha determinado nuestra pobreza a través de una relación económica supeditante, sino que también ha ejercido su imponencia militar.

Podemos decir de que otro rasgo que caracteriza la formación de Nicaragua es el atraso económico con formaciones desiguales y contrastes de desarrollo al interior del país. Hay apenas unas 6 ó 7 pequeñas ciudades de no más de 40 a 50 mil habitantes y por otra parte municipalidades, es decir, pequeños pueblos que le sirven al

campo como núcleo de intercambio comercial, pueblos con fuerte sentido rural. También es una realidad, con predominio rural, poblado por un campesino pobre, pequeño y atrasado, analfabeto, el caso de las ciudades. En 1970 existían solamente 120 empresas que tenían más de 50 trabajadores y habían más de 15 mil talleres artesanos.

En cifras generales, el triunfo de la Revolución encuentra en Nicaragua aproximadamente el 57% de desempleo, con una estructura de casi el 92% de analfabetismo, más del 60% de la población era rural, de la cual el trabajador agrícola era un trabajador no estable, o sea no tenía trabajo estable. Algunos trabajaban solamente 180 días en las zafras azucareras, otros sólo dos o tres meses en la cosecha del algodón y los únicos trabajos en el campo agrícola que generaban estabilidad laboral eran el banano y el tabaco. Así, en la zona de occidente de Nicaragua, la única actividad agrícola que generaba empleo estable era el banano y de ahí podemos entonces comprender alguna problemática particular: por un lado, en Nicaragua no existen la formación clásica del capitalismo, una burguesía totalmente conformada y un obrero completo, sino que el obrero estaba conformado por una estructura con grandes raíces campesinas y artesanos y por otro lado, una burguesía con un modelo económico que no le permitió incluso poder montar un poder político que representara a sus intereses; o sea que la estructura de poder en Nicaragua, estaba diseñada para mantener los intereses de los Estados Unidos que son intereses predominantemente geopolíticos.

Entonces, desde principios de este siglo y hasta poco antes del triunfo de la Revolución, el esquema productivo del país estaba montado sobre dos ejes: el monopolio de las mejores tierras ligadas a la agricultura y a la exportación orientada principalmente hacia los Estados Unidos en manos de terratenientes locales y los recursos naturales como las minas, los recursos forestales y la pesca que estaban copados por empresas extranjeras. Entonces por una parte, terratenientes sin una mentalidad nacional, (fueron meramente rentistas, no como en algunos otros países centroamericanos como Costa Rica y Panamá, donde los productores bananeros sí son productores, manejan una gerencia) y por otra recursos naturales alineados al capital extranjero.

Cuando surge el programa bananero en Nicaragua se presentan algunas alternativas para los trabajadores que no la podía ofrecer la estructura agroexportadora tradicional y entonces el trabajo es estable. Standard inició este programa y llegó a tal grado la situación de que nos cuenta a nosotros el que hoy es director de producción de la empresa bananera de occidente y que fue el fundador por la Standard de este programa, de que a él lo citó el Consejo Superior de la Empresa Privada de

Nicaragua en esa época, para que suspendiera las inversiones sociales que estaba haciendo en los campamentos bananeros y que dejara de pagar más salario que el que ellos pagaban en el algodón, (una finca bananera queda rodeada por el algodón), por que eso le iba a causar problemas a ellos porque después los trabajadores también iban a pedir lo mismo. Esta es otra expresión de lo que nosotros denominamos una burguesía antinacional.

No estamos tampoco diciendo que la Standard venía a hacer maravillas sino que refleja, ciertos valores que nos permiten después evaluar un poco mejor la situación. En 1976, se conforma el primer sindicato bananero y se firma un Convenio Colectivo donde la principal reivindicación fue la conformación de campamentos. Fuera de ésto, todo lo demás ya estaba incluso en el Código Laboral, porque ha sido una táctica muy tradicional en Nicaragua de que debido al nivel cultural de los trabajadores y la poca historia sindical, la mayoría de los trabajadores después del triunfo revolucionario no conocían el Código Laboral siquiera; entonces se les ponía como cláusula de reivindicación lo que ya era ley como lo es por ejemplo el derecho a vacaciones, etc. Este sindicato se llamaba Sindicato de Trabajadores Campesinos del Banano, eso también refleja un poquito la relación directa de los trabajadores hacia los valores campesinos, porque son semi-proletarios que están entonces en un proceso de proletarización.

En 1979 los trabajadores se unifican en solo sindicato y se negocia y se firma el primer Convenio Colectivo ya a finales de 1981 con Standard. Queremos hacer notar que ya para esa época, Standard había firmado con el Gobierno de Nicaragua este contrato que les había ya expuesto anteriormente, el cual contemplaba entre otras cosas, que todos los gastos en córdobas, o sea en la moneda nacional, requeridos por el programa bananero, iban a ser aportados por el gobierno. Entonces Standard procedió a firmar todo lo que le pedían los trabajadores porque en todo caso siempre lo que iba a poner el gobierno; fue un Convenio colectivo de muchas reivindicaciones. Es hasta estas alturas que estamos procediendo a negociar un nuevo Convenio Colectivo donde se le va a dar un carácter muy amplio que después vamos a explicar.

No obstante, antes de entrar a ver ese detalle, podemos decir que la principal lucha de los trabajadores bananeros después del triunfo revolucionario ha sido la mantención de la industria bananera nicaragüense. Hemos sido enfrentados en un primer lugar a la ida súbita de Standard; en segundo lugar, al embargo económico impuesto por los Estados Unidos. Esa ha sido la principal lucha, en la cual se han abocado estructuras de gobierno y sindicales, a tal grado que en conjunto se vienen resolviendo los problemas.

Queremos decir que antes del embargo, Nicaragua inició un programa fuerte de inversiones sociales donde se construyeron escuelas, todas las fincas tienen sus escuelas, ahora vamos a pasar a otra fase que es la construcción de escuelas grandes en la ciudad. Se construyeron clínicas en cada una de las fincas y se terminaron de construir algunos bienes sociales necesarios (no estaban terminadas todas las fincas con cocina, etc), y se compusieron algunos campamentos. Se construyeron 400 viviendas (en el programa son 900) pero se vio frenado este proceso producto del embargo económico; en esa época todo el capital que podíamos tener disponible se dispuso para enfrentar el embargo. Así, entre otras cosas, una vez más los trabajadores son los que tienen que pagar las consecuencias de las injusticias tanto del mercado como de los señores del imperio norteamericano.

Los trabajadores están estructurados de la siguiente manera: en la actualidad el 34% de la fuerza laboral son mujeres y naturalmente el 66% hombres. A estas alturas el 98% de todas las labores son lo que nosotros llamamos labores normadas o sea aldestajo.

La estructura de ingreso es de la siguiente manera: el 38% del salario es salario nominal y el 62% del salario es el salario social; podemos decir sin embargo que de este 38% nominal, el 22% le es deducido al trabajador por efectos principalmente de lo que se le abastece en el comisariato y el 78% lo utiliza para sus necesidades fuera. Ahora, este 22% está compuesto por el abastecimiento básico de lo que nosotros llamamos el consumo básico que consiste en la dieta básica de arroz, frijoles, aceite, jabón, azúcar, maíz, frijoles, ropa, desodorante. Debido a la escasez de productos, (natural por la situación de agresión entre otras situaciones económicas que vive Nicaragua) hay una política de distribución de estos bienes a precios preferenciales a los trabajadores, particularmente a los del banano, en Nicaragua. Aquí se les garantiza directamente el abastecimiento básico de tal forma que no tienen que ir al mercado especulativo y la empresa tiene un programa fuerte que también está iniciando de autoabastecimiento, lo que llamamos un programa de auto consumo, con el cual se va a lograr producir tanto leche, como carne, arroz, etc., para elevar el nivel de proteínas. Queremos hacer notar también, que en Nicaragua por legislación laboral hay una regulación mínima de proteína y que se tiene que garantizar a los trabajadores de tal forma que, por ejemplo, se tiene que garantizar carne como mínimo dos veces a la semana. Y eso es por ley, no por voluntad empresarial.

Dentro del 62% que compone el salario social del trabajador, están entre otras cosas el 100% de las medicinas y hospitalización, cirugía, odontología, etc., que el trabajador y su familia necesitan, transporte (ida y vuelta), la construcción de

viviendas, centros de salud, (se está construyendo un nuevo centro de salud también), ambulancia (con radio, o sea que contacta las 24 horas al día), un médico permanente las 24 horas al día en el centro de salud central, 19 escuelas, programa de educación de adultos, (en este momento solamente el 2% de la fuerza laboral es analfabeta). Además programas intensivos de capacitación a los trabajadores, nosotros tenemos un programa donde no solamente los trabajadores gozan de becas tradicionales sino también tenemos varios compañeros estudiando Ingeniería Química, Ingeniería Eléctrica, etc., tanto en el país como en el exterior y diferentes licenciaturas, o sea que no solamente son las becas locales o de nivel primario. También incluye algunos beneficios colaterales, como servicios funerales completos del trabajador y toda su familia.

Ahora bien, eso no incluye los beneficios sociales de carácter nacional que existen en Nicaragua. Estamos diseñando, debido a la problemática de la disponibilidad de fuerza de trabajo en Nicaragua, un programa para estabilizar las fuerzas laborales. En el programa bananero nicaragüense, se ha rediseñado el sistema salarial, de tal forma que además del salario a destajo o por horario, también hay sistemas de incentivos, con lo cual se permite hasta triplicar el salario vía incentivo por calidad, vía incentivo por productividad y también por asistencia. Se podrá notar que nosotros no podemos correr sencillamente a un trabajador, entonces hay que persuadirlo y esto también se hace por medio del salario.

En este momento, la jornada de trabajo está arriba de las 8 horas, se espera subirla un poquito más los días de corte. Hay un programa para evitar la rotación del puesto de trabajo que ha sido bastante alto. Esto incluye la introducción de la mecanización de algunas actividades para resolver el problema de mano de obra como son: la introducción (que algunos países ya lo tienen) de tractores para jalar la fruta. Queremos hacer notar que el 100% de las plantaciones nuestras tienen cable vía y cable aéreo también, no usamos varas ni antenas, en vez de que el hombre esté jalando la fruta en tren de los cables vía, es mejor traer pequeños tractores, lo cual ya estamos comprando. También la introducción de un sistema de riego, que permita aplicar fertilizantes y nematicidas a través de ellos y por consiguiente reducir sustantivamente la fuerza de trabajo y también la exposición de los trabajadores a las posibles contaminaciones, que estamos trabajando fuertemente para investigar.

Queremos decirles que sobre lo que es la salud e higiene ocupacional hemos hecho bastante, por ejemplo, hemos trabajado con el Ministerio de Salud alrededor de problemas como es el uso de gramoxone que ya hemos encontrado mediante estudios que es dañino para la salud, daña los pulmones y por consiguiente hay un programa que a finales o a mediados del próximo año, ya tendrán que ser erradica-

do por completo el gramoxone por lo menos del programa bananero nicaragüense. Producto de estos trabajos, hay estudios de análisis de poliniferidad, etc., continuos. También ya el gobierno nos ha permitido hacer importaciones directas de algunos productos que no se encuentran en el país para los trabajadores, como son: algunas medicinas especiales, o sacar trabajadores de emergencia cuando con algunas facilidades requieran tratamiento médico especial y los tengamos que sacar del país, etc. Hay compañeros que están en este momento fuera del país. Hemos firmado un convenio con el Ministerio de Salud para un tratamiento preventivo para desarrollar lo que es la medicina preventiva en el programa bananero, por ejemplo, el problema que viven las mujeres en la empacadora por el ambiente tan húmedo que genera muchos problemas de hongos en la piel, etc., entonces estamos trabajando para tratar de solventar este problema particular.

La construcción, la continuidad del programa de viviendas que son 500 viviendas más para los próximos 3 años y otros programas más de recreación y de incentivos, etc.

A estas alturas, el costo total de producción que corresponde a la parte estrictamente laboral, por decirlo de esta manera, es del 44%, del cual el costo más alto es el punto de la alimentación. Dentro de los beneficios que hablaba, al trabajador se le dan los tres tiempos de comida sin pagar un solo centavo, él o ella.

Ahora bien, para concluir, queremos decir que los trabajadores bananeros no se escapan de la agresión norteamericana, nosotros vivimos el problema de la estrategia desarrollada, la denominada guerra de baja intensidad, que realmente de baja intensidad no tiene nada porque cuando eres sujeto activo que sufre esa tal agresión, no la ves tan baja. De lo que va del triunfo revolucionario para acá, más de 64 trabajadores bananeros han muerto en combate contra los mercenarios norteamericanos, tenemos muchas viudas, muchos niños huérfanos, de lo cual el programa bananero también se ha hecho cargo, pero que definitivamente jamás le podrá reponer su padre, ni su marido, ni su hermano.

El programa bananero ha sido sujeto de grandes agresiones en el campo económico. Para tener una idea, en 1984 los norteamericanos sacaron noticias diciendo que nosotros estábamos usando el barco bananero para traer armas a El Salvador; personalmente le pedí a los señores de la Embajada Norteamericana que pusieran un agente del FBI en el barco bananero desde Corinto hasta Los Angeles y que regresara así y la empresa nuestra iba a pagarle todo su salario para garantizarles que tal cosa no era así. La CIA también montó un plan en 1984 a través de una fir-

ma ecuatoriana donde de la noche a la mañana los tres vendedores que teníamos trabajando con las firmas Standard Products aparecieron con más de 100 mil dólares en la bolsa, con carro Cadillac y casas nuevecitas y renunciaron en menos de 24 horas; ésto fue a través de la carátula de una firma que se llama Camaño Brothers en Los Angeles, quienes después fueron apresados también en Ecuador porque no pagaron las frutas y una serie de problemas, pero éste fue un plan montado por la CIA también para destruir el programa de exportación bananero. Es tal la importancia que le dan los norteamericanos a esta situación que en una declaración en 1985, el Departamento de Estado ante un Congreso expuso que la principal razón del embargo, era para quitarle a Nicaragua la capacidad de comercializar el banano.

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

Carlos Gasnell

1. Las Referencias Teóricas en las Ciencias Sociales.

El análisis de las relaciones laborales y el desarrollo de los conflictos se encuentra incorporado a diferentes ramas de las Ciencias Sociales, en el caso de la sociología, tenemos aportes significativos en sociología del trabajo, en teoría de los grupos de Presión, Sociología de la Empresa o sencillamente en Sociología Política. Por su parte la Ciencia Política ha realizado valiosos aportes que permiten abordar las relaciones laborales en el marco de la institucionalización del conflicto, es decir en el marco de procesos y relaciones que dan lugar a determinadas reglas del juego laboral donde las diferencias entre empleados y empleadores dan lugar a conflictos cíclicos que son regulados por determinados procedimientos y mecanismos que devuelven a la empresa una relativa estabilidad. El conflicto desde este punto de vista es un ingrediente más de las relaciones laborales en que generalmente no es de esperar que su desenlace sea la destrucción de las relaciones laborales sino un mecanismo de reacomodo de los intereses de las partes en conflicto.

Robert Dahl es uno de los cientistas sociales que con mayor claridad señala la importancia del gremio sindical en el equilibrio del poder de la sociedad moderna, su referencia a la importancia del dirigente negociador sobre el dirigente agitador es una clara referencia a ciertos elementos vitales de la institucionalización del conflicto.

1. Dahl, Robert. *Análisis Sociológico de la Política*. Editorial Fontabella. 1968.

* Resumen de la monografía, *El conflicto laboral y el impacto de la acción sindical sobre el mejoramiento de los trabajadores y sus familias en el sector bananero de Puerto Armuelles, Panamá*, 1986. Este artículo fue publicado en el *Informe Mensual de la UPEB*, N°. 82, mayo-junio, 1987.

Por otro lado los aportes de David Easton² sobre el análisis sistémico en política permiten concebir al sindicato como uno de los principales grupos de presión, cuya acción puede introducir perturbaciones en el medio político cuando sus movimientos reivindicativos asumen diferentes formas y magnitudes de acuerdo a su radio de influencia.

Sin lugar a dudas Lewis Coser es uno de los principales Teóricos del Conflicto Social de la nueva corriente de las Ciencias Sociales en Estados Unidos. Coser pone el énfasis en aquellos conflictos que juegan un papel social en la sociedad, por lo cual ésta se ve obligada a establecer ciertas reglas del juego que permitan la institucionalización del conflicto, es decir, *“que entre las expectativas de las partes se encuentra la de que ciertas cuestiones no pueden considerarse como dirimidas de antemano, y que, cuando surge la decisión acerca de ellas y de la conducta que se permitirá depende del tipo de equilibrio de poder prevaleciente en el momento.”*³

Para Coser la misma estructura social contiene una salvaguarda contra aquel conflicto social que destruye la base consensual de la relación. En esto consiste la institucionalización y tolerancia del conflicto.

En el caso de los sindicatos bananeros de la República de Panamá, no es difícil constatar su importancia entre los principales grupos de presión en el país así como el impacto de sus movimientos reivindicativos sobre el equilibrio local, provincial e incluso nacional. De lo anterior se desprende la importancia de darle seguimiento tanto a la actividad empresarial como a la actividad sindical en el medio bananero. A nuestro juicio la huelga bananera de 1960 dio lugar al inicio de nuevas condiciones laborales en el marco de la institucionalización del conflicto que hasta nuestros días sigue generando sus resultados.

2. El Corregimiento de Puerto Armuelles y su Relación con la Dinámica de la Actividad Bananera.

El corregimiento de Puerto Armuelles, localizado en el distrito de Barú, constituye un ejemplo de la influencia de la actividad transnacional sobre su medio ambiente social. A lo anterior hay que agregar el papel del sindicato bananero en la dinámica social, económica y política del corregimiento. Un vistazo a los lugares

2. Easton, David. *Enfoques sobre Teoría Política*. Amorrortu Editores. 1973.

3. Coser, Lewis. *Las funciones del Conflicto Social*. Fondo de Cultura Económica, 1956. pág. 151.

poblados del corregimiento permite establecer una primera diferencia entre los lugares poblados vinculados directamente a la actividad bananera y aquellos que no se relacionan directamente con ella. Los indicadores de salud, educación, condiciones de la vivienda, empleo e ingreso expresan de una u otra manera la incidencia de la empresa sobre la satisfacción de las necesidades básicas de la población vinculada a la actividad bananera, sin embargo, un análisis más detallado permite observar la influencia del sindicato bananero en la conquista de ciertos logros socioeconómicos que se han incrementado de 1960 en adelante.

Si tomamos como muestra la variable educativa observamos que en 1985 el Corregimiento de Puerto Armuelles contaba con 55 de las 73 escuelas primarias y 6 de las 9 escuelas secundarias del distrito de Barú. En correspondencia con lo anterior el corregimiento de Puerto Armuelles contaba con el 77.8% de las aulas escolares del distrito y con el 77.6% de la matrícula del distrito. A su vez el corregimiento contaba con el 79.6% del personal docente del distrito.

La proximidad a la actividad bananera constituye un elemento influyente en la diferenciación socioeconómica de los lugares poblados del corregimiento y del distrito. En algunos aspectos la explicación está dada por la influencia de la empresa en sí, que por iniciativa propia proporciona una serie de facilidades a sus trabajadores, pero en otros casos es el producto de la acción sindical que incorpora a sus movimientos reivindicativos y a sus negociaciones con la empresa ciertos beneficios socioeconómicos que son complementados con los servicios básicos que son otorgados por el estado panameño, en unas ocasiones por su propia gestión social y en otras ocasiones por la presión del sindicato.

El análisis de las condiciones de vivienda (agua potable, servicios sanitarios, condiciones del piso, luz eléctrica) así como la presencia de ciertos servicios de salud dan lugar a una reiteración de lo anteriormente señalado, o sea el impacto de la actividad bananera en sí, pero también la presencia casi omnipresente del sindicato en las principales directrices que orientan la vida social, cultural, económica y política del corregimiento de Puerto Armuelles.

3. El Desarrollo Histórico de la Actividad Bananera.

El estudio del desarrollo histórico de la actividad bananera en general y en la República de Panamá en particular recoge etapas y fases ya conocidas por medio de diferentes estudios sobre el tema. Los aspectos que hemos considerado importante señalar en el trabajo son los siguientes:

- Rasgos generales de los inicios de la actividad a principios del siglo XIX.
- Las primeras actividades bananeras desarrolladas por la Aspinwal Fruit Co. Limited entre 1870 y 1898 en el Istmo Centroamericano.
- La fusión de los intereses de la Boston Fruit Co. y del empresario norteamericano Minor Keith que entrega a la United Fruit Co. (UFCO) en 1899 un amplio poder económico en Costa Rica, Panamá, Honduras, Nicaragua, Colombia, Cuba, República Dominicana y Jamaica que se expresa en el control de una gran flota marítima, miles de hectáreas de tierra y una amplia red ferroviaria. A lo largo de su consolidación, la UFCO, hoy integrada a la United Brand Co., se constituye en sociedad anónima en 1899, vinculando de manera directa el desarrollo de la industria bananera a su extraordinaria capacidad de expansión económica, generando a su vez efectos económicos y sociales en las naciones "bananeras" debido a la incorporación de éstas al mercado internacional.
- Aspectos jurídicos del inicio de actividades por parte de la UFCO en Bocas del Toro y Chiriquí. Entre los más importantes vale la pena señalar:
 - Contrato celebrado en abril de 1904 entre la UFCO y la República para la instalación de un sistema de comunicación inalámbrico entre Puerto Pilón (Costa Rica) y Bocas del Toro.
 - Ley N°. 80 del 23 de junio de 1904 que concede a la UFCO el derecho de instalar un sistema de comunicación inalámbrico entre Panamá, Centroamérica y Sudamérica.
 - Ley 87 de junio de 1904 que otorga a la UFCO concesión para construir un ferrocarril local por un lapso de 55 años.
 - Contrato N° 14 de setiembre de 1906 que otorga permiso a la UFCO para la construcción de un muelle para su uso privado en la provincia de Bocas del Toro. Vale la pena señalar que ya en 1918 el volumen de exportaciones desde Almirante alcanzaban el volumen de 7 millones de cajas.
 - Ley N° 33 del 26 de febrero de 1927 mediante el cual se incentiva el establecimiento y desarrollo de empresas agrícolas en cualquier sector del país. Con base a esta ley se celebra el Contrato N°. 13 entre el Gobierno Nacional y la UFCO que da lugar a una serie de cláusulas que conducen a

la expansión y desarrollo de la actividad bananera en el pacífico panameño y su consolidación posterior en el área de Puerto Armuelles que permite a la empresa el desarrollo de la red ferroviaria, la ampliación de las facilidades portuarias, la instalación de líneas telegráficas, plantas eléctricas, plantas telefónicas, etc.

Los anteriores son tan solo algunos de los rasgos de la relación jurídica establecida entre la UFCO y el gobierno panameño a lo largo de este siglo, a ellos se adicionan una gran cantidad de contratos y acuerdos que de por sí merecerían la atención de un estudio pormenorizado.

4. La Chiriquí Land Co.

4.1 Aspectos administrativos de la empresa

A través del estudio obtuvimos la impresión de que la Chiriquí Land Co. es una empresa extremadamente compleja, sobre todo por las múltiples tareas que determinan su dinámica.

A nivel nacional existe toda una serie de actividades de suma importancia, como son la producción, la administración de la empresa, el funcionamiento del muelle, las relaciones con el Estado y sobre todo las relaciones obrero-patronales.

A nivel internacional, nos percatamos de que, los niveles de producción, la comercialización del producto y la competitividad en el mercado internacional ocupan la mayor atención de las actividades de la empresa.

Desde el punto de vista de su estructura administrativa es posible presentar una sencilla subdivisión:

- El Nivel Gerencial.
- El Nivel de Administración de Personal.
- El nivel de Contabilidad y Finanzas.
- Nivel de Producción.
- Nivel de Mantenimiento.

Como es de esperar el nivel que más atrae nuestra atención en el estudio es el de producción que incluye los departamentos de Agricultura, Empacadora y Muelles, estos tres departamentos se integran racionalmente para brindar al observador una impresionante visión del nivel de organización de la actividad bananera en nuestro país. En esta breve síntesis los aspectos más sobresalientes de la actividad productiva que podemos presentar son las siguientes:

a) El Departamento de Agricultura.

Constituido geográficamente y administrativamente por distritos y fincas, es la base de la actividad bananera en que tienen lugar los ciclos de siembra, desarrollo y cosecha de la fruta.

Además de la siembra existen otras tareas importantes de preparación y conservación del bananal, tales como el embolse de la planta con sacos distinguidos con cintas de diferentes colores que permiten proteger la planta y calcular el tiempo óptimo para su cosecha, además está el apuntalamiento de cada planta, que consiste en "amarrar" cada una de ellas con un cordel especial, a fin de evitar que caiga por el peso del racimo durante su crecimiento. La cosecha da lugar a un proceso diario de corte delicado de la fruta, su traslado hacia la empacadora y la estiba de las cajas procesadas hacia los barcos que la trasladan hacia los mercados internacionales.

b) La Empacadora.

Aquí tiene lugar una impresionante labor de desmane, lavado, desflore, limpieza y selección del banano que será empacado en cajón de 27 ó 42 libras. Lo que pareciera una labor sencilla a simple vista constituye una delicada operación en que hay que eliminar la fruta con laceraciones, magulladuras y aquellas que no se ajustan al calibre o grosor especificados en la orden de trabajo del día correspondiente. Las verificaciones que se producen constantemente dan lugar a la descalificación de una cantidad significativa de fruta que es conocida como el desecho.

Vale la pena señalar que el cálculo del porcentaje de calidad juega un papel importante en el proceso de empaque. De este nivel de calidad depende también el nivel de bonificación que por concepto de calidad reciben los trabajadores de cada empacadora al final de cada jornada de trabajo.

c) El Muelle

Aquí culmina el proceso productivo de la empresa. Aquí se observa una división del trabajo en que las funciones están divididas según una cadena de transporte que va desde la utilización directa de la fuerza muscular, hasta la máquina, involucrando a hombres y tecnología en una sola cadena cuyo objetivo final es el de estibar hasta medio millón de cajas en las bodegas superpuestas de la nave. El trabajador del muelle es portador de un sentimiento de orgullo que descansa en la importante labor de estiba que requiere resistencia, agilidad y concentración durante extensas jornadas de trabajo.

d) Los Distritos y Fincas

Los siguientes son los Distritos y Fincas de la Empresa Chiriquí Land Co. división de Puerto Armuelles:

Distritos	Fincas
1. Boganani	1. Boganani 2. Javillo 3. Zapatero
2. Caoba	4. Caoba 5. Palmito
3. Jobito	6. Jobito 7. Zapote 8. Manga
4. Jagua	9. Jagua 10. Jocote 11. Lechoza
5. Guayacán	12. Ceiba 13. Guayacán 14. Malagueto
6. Nispero	15. Nispero 16. Palo Blanco

Cada distrito está a cargo de un superintendente, éste a su vez tiene bajo su autoridad a los administradores de cada una de las fincas de su distrito, por su parte el administrador de cada finca tiene bajo su mando a un conjunto de capataces que tienen a su cargo diferentes sectores de una finca, finalmente tenemos a los diferentes trabajadores de campo que realizan densas tareas en la finca.

Hemos querido presentar un panorama general de la estructura del departamento de agricultura que es la base sobre la que se sustenta la actividad bananera. En el estudio se amplían aspectos de los demás departamentos que integran el complejo bananero.

4.2 La fuerza laboral

En esta síntesis apretada, presentamos la evolución de la fuerza laboral de las divisiones de Puerto Armuelles y de Bocas del Toro por el período 1952-1983.

El Cuadro 1 indica una mayor estabilidad en la fuerza laboral de Puerto Armuelles que en la de Bocas del Toro. Sin embargo en ambas divisiones las fluctuaciones son menores de 1978 en adelante.

En términos generales puede señalarse que la frutera constituye la principal fuente de empleo agrícola remunerado en el país. Su dinámica ha estado ligada a las oscilaciones de la demanda del producto que a su vez incide sobre la oferta de puestos de trabajo en las áreas de producción.

Dada su importancia como fuente de trabajo y generadora de ingresos la empresa ha encontrado en esta situación un punto de apoyo en las negociaciones que periódicamente lleva a cabo con el Sindicato Bananero y El Estado Nacional.

4.3 La política salarial.

Este aspecto tratado en el estudio puede resumirse señalando que la política salarial de la empresa no está determinada por mecanismos de ajustes automáticos, sino que dependen de las contingencias del mercado y las situaciones socio-políticas prevalecientes en un momento dado. Al comparar ambas divisiones se observa que los niveles salariales son más elevados en Puerto Armuelles, debido quizás a coyunturas históricas más favorables.

Cuadro 1
Panamá: Trabajadores en las zonas bananeras Chiriquí Land Company, 1952-1983

Año	División Puerto Armuelles	División Bocas del Toro	Total
1952	7011	4614	11,625
1953	6491	4605	11,096
1954	6405	4,965	11,370
1955	6258	5298	11,556
1956	6099	4677	10,776
1957	6470	4825	11,295
1958	5767	3946	9,713
1959	6311	3363	9,674
1960	6518	3742	10,260
1961	5826	3400	9,226
1962	5250	2850	8,100
1963	6049	3009	9,058
1964	5434	2991	8,425
1965	5786	5118	10,904
1966	5779	5494	11,273
1967	6160	5673	11,833
1968	5980	8410	14,390
1969	6074	6827	12,901
1970	6570	9168	15,738
1971	6626	8242	14,868
1972	5917	6355	12,272
1973	5900	5229	11,129
1974	5428	4740	10,168
1975	6011	5165	11,176
1976	6459	5507	11,966
1977	6770	6079	12,849
1978	7832	6389	14,321
1979	7487	6972	14,459
1980	7711	6584	14,295
1981	7819	6875	14,694
1982	7200	6940	14,140
1983	7457	6546	14,003

Fuente: 1952-1962 Informes Anuales Chiriquí Land Co.
 1963-1983 Contraloría General de la República. División de Estadística y Censo. Estadísticas del Trabajo. Sección 441. Trabajo y Salario.

En términos generales también se observa que el salario que paga la empresa bananera es inferior al que paga la empresa privada nacional a pesar de que su crecimiento es regular y sostenido, vale la pena destacar también la diferencia entre los niveles salariales de la empresa bananera con respecto al salario que se paga en las fincas independientes.

El Cuadro 2 indica la evolución del sueldo medio mensual del sector privado en las zonas bananeras. Finalmente debo señalar que ningún análisis de la política salarial de la empresa bananera puede hacerse al margen de la dinámica de acción sindical y de las diferentes coyunturas que han llevado tanto al enfrentamiento, como a la negociación entre los dos principales actores del medio bananero.

4.4 Las exportaciones

Para el quinquenio 1981-1985, el banano se presenta como el principal rubro de exportación en la república, esta tendencia ascendente está vinculada a la productividad que se generó en las fincas, los rendimientos satisfactorios en los departamentos relacionados con la producción y la calidad de la fruta, que para competir en el mercado internacional, es de trascendental importancia.

La tendencia al incremento de las exportaciones es evidente, el año de mayor exportación en el quinquenio mencionado fue en 1985, sin embargo es posible que para el periodo 1986-1987, disminuyan las exportaciones a causa de la última huelga y los vientos huracanados que durante el mes de julio de 1986 azotaron el área bananera en Chiriquí y que tuvieron su mayor efecto en el sector donde se encuentran las plantaciones de "*Gran Enano*", apenas en proceso de crecimiento.

La división de Puerto Armuelles exporta la mayor parte de su producción a la costa occidental de los Estados Unidos. Para 1984, se exporta a los Estados Unidos en términos globales (las dos divisiones) un total de US\$28.421.246 en valor FOB, lo cual representa el 38.1% de las exportaciones totales del producto desde Panamá.

El 21.2%, 15.8% y 9.0% corresponden a Alemania Federal, Bélgica e Italia respectivamente. El resto tiene como destino a Arabia Saudita (7.5%) y a otros países europeos.

Cuadro 2
Panamá: Sueldo medio mensual de los empleados del sector privado y las zonas bananeras, 1960-1984
- Balboas -

Año	Total	Empresas Particulares	Zona Bananera
1960	120.34	120.00	86.73
1961	129.46	125.94	115.73
1962	135.02	131.24	93.73
1963	143.65	136.80	96.26
1964	152.42	138.83	103.38
1965	157.54	142.70	102.35
1966	167.92	149.50	131.76
1967	174.60	157.52	133.41
1968	184.44	167.41	132.38
1969	192.53	172.37	145.40
1970	198.02	183.30	144.30
1971	202.03	187.99	140.36
1972	204.23	182.85	149.90
1973	212.89	191.52	156.28
1974	250.13	231.87	202.47
1975	264.15	246.34	187.99
1976	277.15	270.40	197.75
1977	295.99	285.68	212.08
1978	312.19	294.03	223.53
1979	331.82	309.29	257.06
1980	369.02	336.78	335.10
1981	384.64	356.26	361.15
1982	408.40	376.15	340.03
1983	423.96	379.05	353.89
1984	-----	-----	362.78

Fuente: Dirección de Estadística y Censo. Contraloría General de la República, Panamá.

4.5 Los Convenios Colectivos en la División de Puerto Armuelles.

Los sucesivos convenios colectivos celebrados entre el Sindicato y la Chiriquí Land Co., división de Puerto Armuelles constituyen valiosas fuentes de conocimiento de la dinámica sindical y empresarial en el medio bananero, y desde esta perspectiva fue realizado en este trabajo un cuidadoso análisis de algunos renglones que permiten captar los logros de los trabajadores organizados. En el caso de la empresa bananera el análisis de los Convenios Colectivos también permitió apreciar los cambios en la modalidad de negociación siendo el más significativo el cambio en la negociación tomando en cuenta cada tarea específica hacia la negociación de incrementos porcentuales que se aplicaban a diferentes grupos de trabajo.

A continuación presentamos un listado de los aspectos que en diferentes convenios colectivos fueron escogidos para analizar su evolución a través de cada negociación.

- Aspectos Educativos.
- Aspectos de Salud.
- Servicios básicos.
 - Agua potable.
 - Luz eléctrica.
 - Atención a condiciones sanitarias de las viviendas.
- Aspectos salariales y de remuneración.

Departamento de Agricultura.

Pagos más importantes negociados por tarea en el departamento de agricultura en los convenios de 1965, 1969, 1979.

Departamento de Muelle.

Se incluyeron los pagos más importantes negociados por tarea en el departamento de Muelle. Incluye atraque y desatraque, embarque de la fruta en el muelle y a bordo, descarga general, descarga de fertilizantes y descarga de rollos de papel, convenios de 1965, 1969, 1979 y extensión del convenio de 1979.

- Evolución de los pagos más importantes realizados en la empacadora. Incluye el pago por caja empacada según precio por caja y porcentaje de calidad.
- Beneficios adicionales más importantes incorporados a los convenios colectivos de 1965, 1969, 1979 y extensión del convenio de 1979.
- Algunos suministros y equipos de seguridad incorporados a los convenios colectivos según convenio y departamento. Convenios de 1965, 1969 y 1979.
- Aspectos de promoción de la actividad sindical. Convenios de 1965, 1969, 1979.
- Evolución de los salarios mínimos por hora en la Chiriquí Land Co., división de Puerto Armuelles según grupo salarial de acuerdo a la clasificación de puestos existentes. Convenios de 1965, 1969, 1979 y extensión del convenio de 1979.

a) El Departamento de Agricultura

Al revisar las diferencias en materia de salarios y remuneraciones para el Departamento de Agricultura, a partir de los tres convenios analizados, podemos observar fácilmente los cambios tanto en la modalidad como en la magnitud de los aspectos sometidos a negociación colectiva.

Los procesos de negociación colectiva han expresado **cambios significativos en los aspectos salariales objeto de negociación**. Desde este punto de vista la empresa se vio obligada a especificar y a desagregar cada vez más las diferentes tareas y operaciones de las diferentes actividades vinculadas a la producción y comercialización del banano. En el Convenio de 1965 los aspectos salariales en el Departamento de Agricultura giraban, a lo sumo, alrededor de 3 tareas: la Convención de 1969 lo hace girar alrededor de 8 actividades. Pero la convención de 1979 hace girar los aspectos salariales y remunerativos alrededor de 20 tareas, algunas de las cuales como en el caso de hacer chapeas, hacer obras para boquetes, o espaciar semilleros, están subdivididas en otros aspectos remunerativos. Estos aspectos que se modifican convenio tras convenio pasan a formar parte de las expectativas salariales del sindicato siendo muy difícil que la empresa pueda cambiar los patrones de pago sin entrar en conflicto con el sindicato.

El incremento de los aspectos a remunerar en el Departamento de Agricultura conlleva cambios en la modalidad de pago, lo cual obliga a la empresa a modificar patrones administrativos vinculados al salario y remuneración.

El pago por racimo, por hectárea, por semilla, por rodaja, por periodos de días o en los lugares en que tienen lugar las chapeas van introduciendo cambios en los sistemas de contabilidad, de cálculo de los salarios que se hacen más complejos a medida que se incrementan los aspectos a remunerar.

Esto a su vez tiene necesariamente que traducirse en procesos de negociación más complejos y detallados que exigen mayor dedicación por parte del sindicato y la empresa.

b) El Departamento de Muelle

Al igual que el Departamento de Agricultura, el Departamento de Muelles presenta cambios en el sistema de salarios y remuneraciones a medida que sobrevienen las diferentes convenciones colectivas. Los sistemas de pago aparecen desmenuzados según el personal específico, el cual tiende a incrementarse considerablemente en el convenio de 1979.

El pago por tiempo perdido no imputable al trabajador en el Departamento de Muelle aparece más diversificado; lo cual, como es obvio, es más considerado como un logro debido a las gestiones realizadas por el sindicato, que por concesión de la empresa.

En las convenciones de 1965 y 1969 la causa casi absoluta de tiempo perdido descansa sobre las pérdidas no imputables al trabajador debido al mar picado, mientras que en la convención de 1979 la negociación del pago no imputable al trabajador descansa sobre una diversidad de causas que indican la previsión sindical en esta materia. Como se puede observar, la empresa se ve obligada a establecer mayores mecanismos de control para establecer los factores que determinen el pago cuando el trabajador ve dificultadas sus faenas en el muelle.

c) La Empacadora.

Tal y como se observa en el Departamento de Agricultura y en el Departamento de Muelle, el Convenio de 1979 introduce cambios en la cantidad de aspectos sujetos al pago y en la modalidad de los pagos, y como es obvio suponer, dichos cambios responden al desarrollo de la capacidad de negociación del sindicato. Las cajas a

empacar aparecen diferenciadas debido a cambios en la modalidad de empaque y debido al factor pago. La negociación logra establecer de manera específica la existencia de tareas adicionales al empaque, las cuales quedan sujetas a un tipo de pago, como en caso de poner sellos en las cajas empacadas, este pago individual asciende a un cuarto de centavo por caja. El último ejemplo pone de relieve una tendencia sindical en el proceso de negociación que poco a poco se había institucionalizado. Se trataba de la orientación hacia la negociación salarial en base a tareas específicas cuyos incrementos salariales deberán negociarse de manera relativa a cada tarea y no en términos generales y absolutos. Esto cambia en 1983 cuando se introduce el aumento salarial sobre la base de porcentajes aplicados a las diferentes tareas.

d) Beneficios adicionales

Los beneficios adicionales representan logros negociados que la empresa concede a los trabajadores de diferentes departamentos o áreas de trabajo como consecuencia de las diligencias sindicales durante el proceso de negociación del convenio colectivo.

5. El Desarrollo de la Actividad Sindical

El estudio reconoció cinco períodos en las relaciones entre los trabajadores organizados y la empresa bananera, valga señalar que esta división no responde a ninguna referencia de autores relacionados con el tema, responde a nuestra percepción de ciertos elementos que en cada etapa se conjugan de una manera determinada, dichos periodos son los siguientes:

5.1 Período de intolerancia absoluta

Corresponde al tiempo transcurrido con anterioridad a la década del 50. El Distrito de Barú era una zona bajo total control de la empresa. Este periodo recoge una larga trayectoria de la actividad bananera. El aspecto relevante consistía en que toda acción individual o colectiva era considerada por la empresa como contraria a sus intereses, era neutralizada, utilizando para ello todo tipo de medios que podían llegar incluso a la expulsión del individuo temporalmente del área bananera.

5.2 El período de la promoción sindical

Es difícil imaginar que un enclave pase de una fase de intolerancia a una fase de promoción sindical. En el caso de la United Fruit Co. una de las razones para esta modificación en la conducta empresarial era la necesidad que tenía la transnacional

de mejorar su imagen en la República de Panamá, a la vez que le ganaba una partida histórica a los trabajadores, adelantándose en la promoción sindical. Con ello aseguraba el control sobre las actividades sindicales. Alrededor de 1950, se constituyó un Sindicato pro-empresa que llegó a firmar un convenio colectivo que fijó el salario mínimo en US\$0.28.

5.3 El período de reordenamiento sindical

Este período corresponde al lapso transcurrido entre 1960 y 1970. En 1960 los trabajadores de la división de Bocas del Toro iniciaron un movimiento huelguístico en procura de mejores condiciones de trabajo. Este movimiento estaba dirigido por líderes indígenas en correspondencia con la gran cantidad de trabajadores de este grupo étnico en las bananeras de Bocas del Toro.

Los trabajadores de Puerto Armuelles le dieron seguimiento al movimiento sin intervenir inicialmente en el mismo hasta que un grupo de trabajadores en el área de Teca conocido como los hacheros, decidieron iniciar un movimiento que buscaba extender la huelga a toda la división de Puerto Armuelles. Los trabajadores de Puerto Armuelles aprovecharon este movimiento para reestructurar el sindicato alejándose de la línea empresarial. En este período se inician las acciones tendientes a convertir las negociaciones colectivas en instrumentos de mejoramiento económico y laboral de la masa trabajadora.

5.4 El período de tolerancia y modernización

Hemos denominado este período como el de la tolerancia y la modernización, debido a que durante su transcurso, la empresa modificó su actitud hacia el sindicato, a la vez que presentaba una mejor disposición hacia las convenciones colectivas. Otro aspecto vinculado a la modernización es la incursión directa del sindicato en la vida política institucionalizada. Las elecciones sucesivamente de Carlos Iván Zúñiga, Efigenio Arauz, Jesús Amoretti, Clemente Abrego y Jorge Morris pueden ser interpretados como la consolidación de la presencia del sindicato en la actividad política y un elemento que contiene mayor beligerancia al sindicato en la región del Barú. En síntesis los elementos favorables de este período son los siguientes:

- El respaldo gubernamental a la acción sindical.
- La disposición de la empresa a reconocer como una realidad la acción sindical desligada del control patronal.

- La calidad técnica de la Asistencia Jurídica y Administrativa brindada a la dirigencia sindical.

5.5 Período actual.

El actual período puede ser considerado como el de la “desconfianza mutua” caracterizado por un ambiente de extremo cuidado en las relaciones entre ambas partes. El sindicato ha vuelto a la tesis de que el objetivo básico de la empresa es el debilitamiento del organismo, por su parte la empresa señala como problema principal la existencia de una nueva generación de dirigentes cuyo criterio en materia de relaciones sindicato-empresa varía con demasiada facilidad lo cual imposibilita la existencia de relaciones laborales estables.

5.6 Los conflictos laborales

El estudio abordó con relativa amplitud aspectos relevantes de los conflictos laborales que tuvieron lugar en la empresa a partir de 1960. El análisis de cada conflicto permite una mayor aproximación a la dinámica laboral de la empresa, además de captar mediante el desenlace de cada conflicto un patrón de comportamiento producto de la institucionalización del conflicto.

6. Alcances finales

En buenas cuentas podría señalarse que el Estado Panameño, la empresa y la organización bananera han cambiado con respecto a décadas anteriores frente al hecho inalterable de ser el banano el principal producto de exportación de la República de Panamá. Lo anterior hace que la empresa siga constituyendo una instancia significativa en la vida económica y laboral del país y que el estado de sus relaciones laborales siga siendo objeto de cuidadosa atención por parte de las autoridades correspondientes.

La situación que presenta el desarrollo de las negociaciones colectivas indica lo mucho que el sindicato ha avanzado en la institucionalización de logros para los trabajadores bananeros y los cambios de actitud de la empresa hacia un sindicato ajeno y rebelde al control y manejo empresarial. Lo que se mantiene inalterable es el hecho de que la empresa como transnacional sigue funcionando en la espiral del incremento de ganancias como objetivo principal imponiendo límites a las aspiraciones sindicales por un mayor incremento de los beneficios socioeconómicos para los trabajadores. En los términos de la institucionalización del conflicto ambas par-

tes hacen lo que esté a su alcance para mantener y mejorar sus respectivas posiciones y en este sentido ambos actores actúan. El sindicato lucha para evitar la concenterización del embarque de la fruta, y trata de evitar el bloque total del pozo de cada bodega en el barco, sigue luchando por la mejora de la situación de vivienda para los trabajadores y las modificaciones salariales por vía de negociación colectiva, de la misma manera se observa el descontento de los trabajadores por las pérdidas de bonificaciones por los requerimientos de niveles de calidad de la fruta exigida por la empresa. La empresa a su vez sigue insistiendo en los niveles de colaboración de los trabajadores hacia la gestión empresarial. Ambas partes velarán por el cumplimiento mutuo de lo establecido en el convenio colectivo.

Para quienes nos hemos interiorizado de la actividad bananera durante estos meses, el principal objetivo del desarrollo laboral lo debe constituir el trabajador bananero sobre el que se sustenta la ganancia de la empresa y el liderazgo sindical. Desde este punto de vista la labor gubernamental debe ir dirigida a promover un mejoramiento de las condiciones de vida y de trabajo de los trabajadores. Dicho mejoramiento debe ser cónsono con los aportes de los trabajadores a las ganancias de la transnacional y deben verse reflejados en los servicios, infraestructura básica, y la calidad de la vivienda. Como es obvio, el sindicato tiene mayor conciencia de este objetivo ya que han sido muy pocos los beneficios obtenidos por los trabajadores que no hayan sido el producto de la presión laboral.

Sin embargo, es evidente que los dirigentes sindicales necesitan de una orientación que los conduzcan a objetivos y metas de mejoramiento de las condiciones de vida de los trabajadores, lo cual a su vez debe combinarse con los objetivos y metas de desarrollo económico y social para el corregimiento de Puerto Armuelles establecidas por el aparato de gobierno. Nuestra impresión durante la visita al área nos pone en condiciones de afirmar que los dirigentes son conscientes de la necesidad y el valor de dicha orientación.

EL CAMPAMENTO BANANERO EN PANAMA*

María Luisa Amado

La plantación bananera, modalidad que constituye una expresión del capitalismo en su fase monopólica, representa un fenómeno de múltiples consecuencias políticas, económicas y sociales tanto a nivel local como regional.

La problemática social en el área bananera, ha constituido foco de interés y objeto de análisis en Panamá como en otros países de la región.

La evolución de las condiciones de vida del trabajador, definida en la ruta difícil de las luchas sindicales y teniendo como contrapartida las políticas de las transnacionales del banano y la influencia decisiva del carácter capitalista de la economía de plantación, constituye un tema que cada día ofrece nuevas variantes que merecen ser integradas al esfuerzo por evaluar y proponer alternativas a la problemática social en las bananeras.

En el marco de esta temática, la situación de vivienda, que está en estrecha relación con algunos de los indicadores sociales más importantes de la población tales como la salud, ha mejorado progresivamente, particularmente en el caso de Panamá, gracias a la presión del movimiento sindical, en ausencia de una política de vivienda de contenido social por iniciativa del sector patronal. A través de la larga historia que se inicia en los barracones de madera concebidos básicamente como “depósitos de mano de obra”, el campamento bananero ha sido también objeto de conquistas significativas en lo que respecta al estado físico de las infraestructuras y a la adecuación de los servicios básicos a las necesidades del trabajador. En la Repúbli-

* La presente ponencia está basado en un trabajo de investigación de igual título, realizado en la República de Panamá durante el año 1986 por los sociólogos María Luisa Amado y Saturnino Cantella.

ca de Panamá, a partir del movimiento huelguístico de 1960, de amplias repercusiones en la situación laboral y social del sector obrero, se logran importantes avances en materia de vivienda con la construcción de unidades adecuadas para albergar a los trabajadores con sus respectivas familias, determinando con ello una alteración en el contenido del sistema de cuadrantes como lugar de residencia del trabajador. Desde entonces, los campamentos han logrado incorporar un número creciente de viviendas diseñadas con la función de dar respuesta a las necesidades de familias pequeñas. Estas han reemplazado paulatinamente a los viejos barracones de madera que hoy día, aunque supuestos a alojar exclusivamente a los solteros, aún son ocupados por trabajadores con familia evidenciando el camino que aún resta por recorrer en la conquista del bienestar social del trabajador.

Sin embargo, estos aspectos sólo enfocan parcialmente la problemática de la vivienda, en el conjunto de sus múltiples facetas.

Al margen de las condiciones materiales de los cuadrantes, el sistema de asentamiento dentro de las fincas constituye una forma de asentamiento humano particular, en donde la plantación representa el medio de referencia básico para el trabajador y su familia.

En términos generales, esta modalidad, que no varía significativamente según la región o el país, data desde los inicios de la actividad bananera, sin modificar su esencia pese a los logros en el aspecto material de la vivienda.

En lo que respecta a su estructura básica, el campamento bananero como lugar de residencia, consiste en un esquema simple que se identifica en todas las fincas, a partir de un grupo de viviendas reunidas alrededor de un terreno utilizado generalmente como campo de juego.

En el caso de Panamá, particularmente en el sector pacífico que comprende 32 fincas bananeras, los campamentos disponen también de puestos de venta, escuelas, dispensarios de salud y centros religiosos, aunque es difícil encontrar todas estas características reunidas en un mismo cuadrante.

Sin embargo, las características físicas y funcionales de la finca bananera, su definición esencialmente comercial, su condición primera como medio laboral y, en general, su poca diversificación como medio social, constituyen elementos que no se ajustan a las necesidades del individuo como ser social, tales como recreación, comunicación o contacto con diferentes grupos sociales.

Desde el punto de vista social y cultural, el sistema de cuadrantes articulado al universo de la finca bananera, sintetiza un conjunto de condiciones ambientales especiales para el trabajador que reside en su área laboral, entre los cuales cabe puntualizar los siguientes:

- La identificación lugar de trabajo/lugar de residencia, como una sola unidad.
- El establecimiento de la vivienda y el desarrollo de la vida social en el marco de un paisaje geográfico caracterizado por su homogeneidad y simetría, como resultado de la instauración del monocultivo.
- La consolidación de un grupo de referencia constituido por personas pertenecientes a la misma categoría ocupacional.
- La relativa desvinculación, en términos físicos y sociales, con respecto a núcleos de población más heterogéneos, ubicados fuera de la zona de cultivo del banano.

Esta situación adquiere especial significado, teniendo presente que las condiciones del medio juegan un papel fundamental en el desarrollo de la vida social.

Las barreras ecológicas y la escasez de comunicación que promueven el aislamiento social, contribuyen a limitar el acervo de referencias culturales que definen el patrón de vida de un grupo.

Las categorías ocupacionales y el medio laboral, el tipo de actividad, los horarios y el sistema de trabajo que afectan los hábitos del individuo, constituyen un importante marco de referencia que cobra mayor relevancia cuando el lugar de trabajo está integrado al medio residencial.

Estas consideraciones plantean nuevas dimensiones en la discusión de la problemática de la vivienda y, particularmente, en la evaluación integral de la calidad de vida del trabajador bananero dentro del cuadrante.

Al respecto, las luchas sindicales y las políticas del estado y de las instituciones vinculadas con los países exportadores de banano, han mantenido como objeto central de atención el logro de conquistas en el aspecto material, lo cual solo ha contribuido a la modernización del sistema de cuadrantes, sin que ello implique una alteración sustancial en su contenido esencial.

Este enfoque de la problemática social del trabajador que reside en la plantación, ha desestimado la importancia de las condiciones ambientales de la finca bananera en el mejoramiento integral de la calidad de vida del individuo, manteniendo, en tal sentido, un enfoque práctico y parcial de la significación del cuadrante bananero en la definición de las condiciones de vida del obrero y su familia.

En efecto, la residencia en los cuadrantes, cuyas implicaciones reales incluyen múltiples aspectos, representa un componente de la remuneración real del trabajador como resultado de la gratuidad de los costos de alojamiento y de los servicios de luz y agua; por ello, en lo que respecta a sus necesidades prioritarias, constituye, desde tal perspectiva, un aporte al incremento de los niveles de vida del trabajador en el aspecto económico.

Esta política, que como hemos dicho, ha sido mantenida por las transnacionales en diferentes países desde los inicios de la actividad bananera y que conjuga en su contenido la concesión de importantes beneficios al trabajador y su paralela asimilación al medio laboral de la plantación, representa un elemento funcional de la economía de plantación, en la medida en que facilita la disponibilidad y la estabilidad de la mano de obra necesaria para la actividad bananera.

Su génesis funcional, su definición supeditada al objetivo comercial de la empresa bananera, subordina las necesidades y la dinámica social del grupo y del cuadrante a las características físicas y espaciales de la finca bananera y - particularmente- a la lógica racional de la plantación como empresa comercial.

A la luz de esta compleja situación y en ausencia de planteamientos formales por parte de los sectores interesados, que contemplen un balance de las ventajas y desventajas del sistema de cuadrantes en el análisis de los niveles de vida del trabajador, la presente ponencia recoge algunos de los resultados más importantes de una investigación realizada durante el año 1986, en cinco fincas bananeras del sector pacífico en la República de Panamá.

Dicho estudio contempla entre sus objetivos ofrecer algunos criterios en lo que respecta a la temática de la residencia en los cuadrantes, a través de la vivencia, los puntos de vista y las expectativas del propio trabajador quien es sujeto afectado e interesado y debe constituir el punto de partida de cualquier acción al respecto.

Para lograr tal propósito se realizaron algunas entrevistas no estructuradas a partir de un grupo de 50 trabajadores residentes en cinco fincas bananeras del sector pacífico, cuales son Higuito, Mango, Malagueto, Santa Teresa y Santa Cecilia.

La selección de la muestra de trabajadores, aún cuando es representativa del total de la población, no se basó en una norma estricta de aleatoriedad, aunque procuramos sortear, de manera informal, la elección de las viviendas en que éstos residen.

A través de estas entrevistas enfocamos tres aspectos:

- Actividades que suele realizar el encuestado dentro del cuadrante durante su tiempo libre.
- Ventajas de residir en el cuadrante.
- Desventajas de residir en el cuadrante.

En lo que respecta al primer punto, relacionado con la utilización del tiempo libre, los resultados ponen de manifiesto la falta de infraestructuras y programas de carácter recreativo que permitan al individuo proyectar sus potencialidades y que promuevan la dinámica social dentro del cuadrante a través del recreo participante. En tal sentido, las respuestas muestran una tendencia a concentrar el tiempo libre en actividades de recreo delegado, generalmente realizadas dentro del hogar, salvo por los juegos de mesa y la práctica de algunos deportes limitados al espacio verde utilizado como campo de juego.

Esta situación destaca la existencia de una necesidad concreta, que se torna aún más vigente en virtud de que el trabajador que reside en las fincas permanece en constante y estrecha relación con su medio laboral, acentuando la importancia de contar con diversos canales que le permitan participar en actividades dirigidas al desarrollo armónico de su vida social.

El segundo aspecto abordado (ventajas de residir en el cuadrante) demuestra, a través de los propios planteamientos de los trabajadores, el carácter funcional del cuadrante bananero, el cual constituye la alternativa más expedita en lo que respecta a la solución de sus necesidades materiales básicas. En este aspecto la mayor parte de los encuestados mencionaron dentro de sus respuestas la ventaja que representa la exención de costos por vivienda y servicios.

Por otra parte, vale destacar, la importancia que el trabajador concede a la cercanía con respecto al lugar de trabajo; especialmente, la estabilidad laboral que les ofrece el hecho de haber establecido su residencia dentro de la plantación, en la medida en que, según los encuestados, el trabajador que reside en los cuadrantes proyecta ante la empresa una imagen estable, lo cual le garantiza su situación laboral.

Estos resultados confirman el significado esencialmente práctico que implica el sistema de cuadrantes tanto para el trabajador como para la empresa, resultando notoria la ausencia de comentarios que no guardan relación con razones de carácter económico o laboral.

Sin embargo, el punto “desventajas de residir en el cuadrante”, fue objeto de una diversidad de respuestas que aluden a las condiciones físicas del cuadrante así como también a sus limitantes como forma de asentamiento humano propiamente.

En este caso, la existencia de un conjunto de necesidades no resueltas tales como el mal estado de las infraestructuras, la estrechez de algunas viviendas o el desabastecimiento de transporte, entre los más importantes, se suma a la presencia de una problemática más profunda, que es traída a colación a partir de comentarios relativos al aislamiento de los cuadrantes con respecto a regiones aledañas; la ausencia de condiciones que promuevan la participación en actividades recreativas dentro del cuadrante; las limitadas opciones que brinda la plantación en lo que concierne a la consecución de la superación personal, situación que se ve acentuada para los residentes del cuadrante; la falta de condiciones para el desarrollo de actividades extralaborales.

Estos resultados ponen en evidencia la existencia de una pluralidad de deficiencias que afectan diferentes aspectos de la vida del grupo en los campamentos bananeros.

El estado de las infraestructuras y las condiciones físicas del cuadrante, parcialmente atendidas a instancias del movimiento sindical, constituyen una problemática vigente.

El campamento bananero, como un aporte cuantificable a la solución de las necesidades básicas del trabajador, cobra nuevas dimensiones si se tiene por objeto una mejora integral en la calidad de vida del obrero.

La definición funcional del asentamiento dentro de la plantación constituye una respuesta práctica, pero limita las posibilidades de desarrollo dentro del cuadrante que, como forma de asentamiento humano, carece de condiciones coherentes con las necesidades sociales e individuales del trabajador tales como recreación, integración y superación personal.

Asimismo, el crecimiento físico del campamento bananero se ve mediatizado por las características físicas y funcionales de la finca bananera, que condiciona la disposición del espacio e, inclusive, el género de vida del grupo que reside en la plantación.

Las posibilidades de brindar una alternativa que implique una alteración en el orden establecido en los cuadrantes, parecieran poco factibles en función de lo que ello representa para la economía de plantación y para el sector patronal. Por otros canales, tal proyecto demandaría una mayor participación de otras instancias - el estado por ejemplo- en la toma de decisiones dentro del área bananera.

Actualmente, en el marco de la crisis regional, la problemática social, particularmente aquellos segmentos que no resultan urgentes, desciende en la escala de prioridades con respecto a otras facetas del problema bananero.

De allí el interés de llamar la atención sobre la importancia de mantener la preocupación al respecto.

El trabajo de campo realizado recientemente en la República de Panamá, nos confirma la apremiante necesidad de revisar la política de vivienda teniendo por base el interés social. Sería conveniente cuantificar con precisión lo que representa económicamente para el trabajador la residencia en los cuadrantes, en virtud del carácter gratuito de alojamiento y servicios. Paralelamente, resulta igualmente importante contemplar la necesidad de mejorar las condiciones del cuadrante en materia de canales de comunicación, desarrollo de infraestructuras recreativas y mejora general de los servicios.

Para lograr tal propósito, es imperativo reforzar los mecanismos de consulta con los trabajadores y, asimismo, fortalecer la participación del Estado y de los organismos regionales vinculados a los intereses nacionales, con miras a coadyuvar a la solución de los problemas del trabajador, no solo en el aspecto laboral, sino también en lo que se refiere a su bienestar social integral.

LOS AUTORES

María Luisa Amado, socióloga.

Fernando Botero Herrera, Profesor-Investigador del Centro de Investigaciones Económicas, Universidad de Antioquia, Medellín, Colombia.

Jorge Cornick, Miembro Director de la Asociación Alternativas de Desarrollo, Costa Rica.

Leonardo Garnier, Profesor de la Universidad Nacional y de la Universidad de Costa Rica. Asesor del Ministro de Planificación y Política Económica de Costa Rica.

Carlos Gasnell, Funcionario del Ministerio de Planificación y Política Económica de Panamá.

Juan Miguel Goluboy Montoya, Analista Financiero del Departamento de Estudios Económicos de la Asociación Bananera Nacional S.A. de Costa Rica, -ASBANA-

Gladys González, Investigadora de la Asociación Alternativas de Desarrollo, Costa Rica.

Mario Anibal González, Director del Proyecto Guatemala de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales -FLACSO-

Ricardo Henao, Director Regional de la Asociación de Bananeros de Urabá, -AUGURA-, Colombia.

Roberto Hurtado Cabezas, Director de la Empresa Bananera de Occidente -EMBANOC-, Nicaragua.

Carlos Larrea Maldonado, Investigador de la Sede Académica de Quito de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales -FLACSO- e Investigador Visitante Asociado de CERLAC (York University).

Rafael Menjivar, Coordinador Académico de la Sede Secretaria General de la FLACSO en Costa Rica.

Celso Porras, Funcionario de la Unión de Países Exportadores de Banano - UPEB-, en Panamá.

Mario Posas, profesor de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras. .

Margarita Ramírez, Funcionaria de la Asociación de Bananeros de Urabá - AUGURA- en Colombia.

Herbert Vega Rodríguez, Director del Departamento de Estudios Económicos de la Asociación Bananera Nacional, S.A. -ASBANA-, Costa Rica.

Assad Shoman, Funcionario de la Society for the Promotion of Educational Research -SPEAR-, Belice.

Este libro se terminó de imprimir en el mes de junio de 1988 en los Talleres Gráficos del Centro de Estudios Democráticos de América Latina. (CEDAL) con un tiraje de 1000 ejemplares.