

EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EXPORTACION BANANERA EN ECUADOR (1948-1972): UN ENSAYO INTERPRETATIVO.

Carlos Larrea M.,
Flacso-Quito.



FLACSO

FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES

III ENCUENTRO DE HISTORIA Y REALIDAD ECONOMICO-SOCIAL
DEL ECUADOR.

(Cuenca, 24 al 28 de noviembre de 1980)

FLACSO-Biblioteca

EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EXPORTACION BANANERA EN ECUADOR (1948-1972): UN ENSAYO INTERPRETATIVO.

Carlos Larrea M.,
Flacso-Quito.

EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EXPORTACION BANANERA EN ECUADOR
(1948-1972): UN ENSAYO INTERPRETATIVO

I N D I C E

INTRODUCCION	01
CAPITULO I: EL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO Y LA EXPORTACION DE BANANO ENTRE 1948-72: DESCRIPCION Y PERIODIZACION.	
- Introducci3n	I.1
- El Per3odo Bananero y la Evoluci3n de la Econom3a Nacional.	I.1
- Las Exportaciones Ecuatorianas entre 1948 y 1972.	I.2
- Las Exportaciones de Banano entre 1948 y 1972.	I.3
CAPITULO II: LA EXPORTACION BANANERA ECUATORIANA Y LOS CAMBIOS EN EL MERCADO MUNDIAL.	
- Introducci3n	II.1
- Evoluci3n del Consumo Mundial de Banano	II.3
- La Oferta Mundial 1935-72	II.11
CAPITULO III: LA ESTRUCTURA DEL MERCADO DE LA RAMA BANANERA A NIVEL INTERNACIONAL.	
- El Poder de las Grandes Transnacionales del Banano	III.1
- Estructuras Oligop3licas, Barreras a la Entrada y Precio de Exclusi3n.	III.7
- Producci3n de Banano, Tenencia de la Tierra y Comercializaci3n Interna en Ecuador.	III.17
- Intensidad en el empleo de mano de obra, personal ocupado, salarios.	III.24
- Comercializaci3n interna y exportaci3n, Estructuras de Mercado.	III.27
- Estructura Oligop3lica y Barreras a la Entrada en el Mercado Internacional del Banano	III.30
- Econom3as de Escala	III.32
- Diferenciaci3n del Producto	III.40
- Ventajas de Costo Absoluto	III.41
- Otras Barreras de Entrada	III.42

CAPITULO IV: EVOLUCION DE LA EXPORTACION BANANERA EN ECUADOR
Y CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA DEL MERCADO MUNDIAL.

- La Coyuntura de la Postguerra y el Auge Bananera Ecuatoriano IV.1
- La Ofensiva de los Oligopólios y la Crisis en Ecuador IV.16
- Cambios en la Estructura del Mercado a Partir de 1965 IV.21

ANEXOS

A-1

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

La Economía ecuatoriana mantuvo, hasta hace pocos años, las características básicas del modelo primario exportador; solamente a partir de 1960 comienzan a manifestarse tendencias consistentes hacia el crecimiento de la producción industrial y la diversificación de la estructura productiva; sin embargo, la producción fabril es limitada aún en la actualidad y en su mayor parte se destina a la elaboración de bienes de consumo.

En consecuencia, con un sector secundario relativamente débil, el dinamismo de la economía nacional ha dependido predominantemente de las exportaciones.

La evolución del sector primario exportador en Ecuador, sin embargo, se ha caracterizado tanto por su dependencia de un número muy reducido de productos como por su pronunciada inestabilidad secular. En efecto, después de la fase cacaotera (1880-1920), las exportaciones ecuatorianas cayeron en una crisis profunda y prolongada, de la que solamente se recuperaron a partir de 1948, cuando se inicia una rápida expansión de las exportaciones de banano que en pocos años convierte al Ecuador en el primer exportador mundial de esta fruta.

El auge bananero, sin embargo, dura pocos años, y la tendencia estable, aunque decreciente, al incremento de la capacidad adquisitiva de las exportaciones de banano se interrumpe bruscamente en 1965, dando origen en los años posteriores a un comportamiento errático con tendencia declinante.

Desde 1965 Ecuador comienza a ser desplazado del mercado mundial de banano; como consecuencia, la capacidad adquisitiva per cápita de las exportaciones declina, originando una

profunda crisis en el sector externo y en toda la economía nacional, que solamente es superada en 1972 con el inicio de la exportación de petróleo.

Tanto la vertiginosa expansión de las exportaciones de banano en Ecuador como su abrupta crisis requieren una explicación detenida.

En efecto, mientras en la fase cacaotera el progresivo incremento de las exportaciones ecuatorianas correspondió a un período de amplia expansión de la demanda de este producto en los países centrales, y la crisis de 1920 se produjo como consecuencia de algunos fenómenos claramente detectables, como la caída de los precios internacionales, la irrupción en el mercado mundial de algunos países africanos y la aparición de plagas en el país, en el caso del banano, la relación entre la expansión y la crisis posterior de las exportaciones ecuatorianas y los cambios en el mercado mundial no permite una explicación satisfactoria en términos simples.

Es conocido que el mercado mundial del banano tenía ya antes de la Segunda Guerra Mundial un amplio desarrollo, y que su expansión en la postguerra no fue de una magnitud comparable a la del crecimiento de las exportaciones ecuatorianas. Más aún, éstas se desarrollaron en un mercado como el norteamericano, cuyo consumo per cápita de banano se encuentra saturado desde 1920 y cuya demanda, por tanto, mantiene solamente un modesto ritmo vegetativo de crecimiento. Por tanto, el auge bananero ecuatoriano no puede explicarse únicamente por la expansión de la demanda en el mercado mundial.

Por otra parte, tampoco es fácilmente explicable a primera vista la quiebra de 1965 en las exportaciones de banano del país, producida sin que aparezcan cambios significativos en el

volumen de la demanda mundial ni en los niveles de los precios relativos, y sin que se hayan presentado factores ecológicos o climáticos que afecten la producción exportable nacional.

Entre los factores externos mencionados en los estudios sobre historia económica del país para explicar el auge bananero se destacan la expansión de la demanda mundial ocurrida durante el período y los estragos causados por plagas y ciclones en las plantaciones centroamericanas, que crearon un déficit persistente en la oferta bananera mundial durante la postguerra.

Según estos estudios, la crisis bananera se produce debido principalmente a la progresiva recuperación de las plantaciones centroamericanas desde 1959, al decrecimiento en el ritmo de expansión de la demanda, y a la introducción en el mercado mundial, por parte de las grandes transnacionales bananeras, de nuevas variedades resistentes a las plagas.

Se ha mostrado que el incremento de la demanda no explica satisfactoriamente la expansión ecuatoriana. Por otra parte, el análisis de las estadísticas de exportación de banano en los países centroamericanos muestra que es inadecuado atribuir los cambios en la oferta bananera únicamente a la acción reversible de fenómenos climáticos o ecológicos.

De la misma manera puede establecerse que en los años correspondientes a la crisis ecuatoriana, la demanda de banano en el mercado mundial, lejos de experimentar una contracción, se expandió a un ritmo superior a sus niveles normales.

Puede concluirse, por tanto, que las explicaciones mencionadas son empíricamente inconsistentes en algunos aspectos y poco satisfactorias en otros.

El objetivo del estudio es plantear algunas hipótesis para una interpretación explicativa de los períodos de expansión y crisis de la exportación bananera en Ecuador.

Se enfoca el problema buscando analizar la relación mutua entre dos tipos de elementos interdependientes: las variables exógenas que determinaron los alcances y límites de las exportaciones ecuatorianas, y la estructura interna de articulación sectorial, regional y social resultante de la inserción del sector agroexportador en una formación social compleja como la ecuatoriana.

Para el análisis de las variables externas se parte de un estudio de la estructura oligopólica de mercado en la rama bananera a nivel internacional y de sus condiciones de estabilidad y transformación. En este enfoque se procura aplicar la teoría estructural del oligopolio, desarrollada por Joe Bain, R. Caves y Paolo Sylos Labini, al estudio de la evolución de la rama bananera y su relación con las transformaciones regionales en la oferta mundial de este producto.

De acuerdo con la hipótesis que se plantea, los cambios en la oferta mundial del banano aparecen como manifestaciones espaciales de las transformaciones en la estructura oligopólica de mercado de la rama vertical bananera, que se explican en función de la racionalidad económica en el largo plazo de las empresas "líderes".

Estos cambios están estrechamente vinculados a las condiciones particulares de desarrollo del sector agroexportador en la economía ecuatoriana, y también a su peculiar forma de articulación con el sector agropecuario para consumo interno.

Para el estudio de las condiciones específicas de articulación del sector agroexportador en la formación social ecuatoria

na se considera algunas variables particularmente significativas, como la particular dotación de factores del sector exportador, la estructura interna de apropiación social al interior de la rama vertical bananera, la especificidad de las formas productivas dominantes en el sector agropecuario para consumo interno y las condiciones de apropiación sectorial, regional y social del producto determinadas a través de la estructura de precios internos.

Por último, considerando todos los elementos presentados, se establecen algunas conclusiones y se plantean determinados interrogantes sobre las posibilidades y limitaciones del modelo de crecimiento económico estudiado, tanto a nivel interno, en lo relativo a elementos como la distribución social y regional del ingreso, como a nivel internacional.

En la presente versión de este trabajo se presenta únicamente la primera parte, vinculada a la explicación de los factores externos que incidieron en el auge y la crisis bananera en el país. Próximamente se publicará la versión definitiva y completa de este estudio.

El tema se desarrolla en cuatro capítulos.

En el primero, del cual en la presente versión se esboza únicamente un resumen, se describe el comportamiento del comercio exterior ecuatoriano entre 1948 y 1972.

El segundo capítulo contiene un estudio empírico sobre los cambios en la oferta y la demanda mundiales de banano durante el período. En él se demuestra la inconsistencia empírica de la interpretación tradicional sobre el auge y crisis del banano en Ecuador.

El tercer capítulo es un análisis sobre la estructura de mercado de la rama bananera a nivel internacional, que busca explicar las razones objetivas, relacionadas con las condiciones particulares del proceso productivo, que inciden en el carácter oligopólico del mercado bananero mundial.

Por último, el cuarto capítulo consiste en una interpretación de los determinantes estructurales que explican la expansión y la posterior caída de las exportaciones bananeras en Ecuador.

C A P I T U L O I

EL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO Y LA EXPORTACION DE BANANO ENTRE 1948 y 1972: DESCRIPCION Y PERIODIZACION.

(VERSION RESUMIDA)

INTRODUCCION:

Los objetivos de este capítulo son:

- a) Ubicar la importancia del período bananero en la evolución histórica del sector externo y de la economía nacional.
- b) Describir y periodizar la evolución de las exportaciones entre 1948 y 1972.
- c) Describir y periodizar la exportación de banano.

EL PERIODO BANANERO Y LA EVOLUCION DE LA ECONOMIA NACIONAL

La evolución del sector primario exportador ha sido un elemento determinante en la historia económica del Ecuador, no solamente por los condicionantes estructurales derivadas de la particular integración en el mercado mundial de las formaciones sociales de capitalismo periférico,⁽¹⁾ sino también porque en el país las primeras tendencias hacia la diversificación sostenida de la estructura productiva y hacia el crecimiento industrial apenas se manifiestan en la década de 1960, y aún actualmente es clara la debilidad del sector manufacturero.

La crisis cacaotera iniciada en 1920 abrió un prolongado período depresivo en el sector agroexportador ecuatoriano y en

(1) Véase: AMIN S. La Acumulación a Escala Mundial, Ed. Siglo XXI, 1975, Buenos Aires.

en toda la economía nacional, del que se recuperó el país únicamente a raíz del inicio en gran escala de la exportación de banano en 1948.

En efecto, en los primeros años de la década de 1940 la economía ecuatoriana podía caracterizarse como una de las más pobres de América Latina, y el desarrollo vertiginoso de las exportaciones de banano, que al cabo de muy pocos años convirtió al país en el primer exportador mundial de la fruta, repercutió en un crecimiento económico sostenido durante los años posteriores y alteró substancialmente las características económicas y políticas de la sociedad ecuatoriana.

LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS ENTRE 1948 y 1972

Desde el punto de vista de su composición por productos, las exportaciones ecuatorianas estuvieron conformadas casi exclusivamente por productos primarios, entre los cuales el banano cubrió apoximadamente el 50% del total, correspondiendo el resto fundamentalmente al café y al cacao. No se observaron tendencias consistentes hacia la diversificación de las exportaciones.

El mercado de EE.UU. absorbe apoximadamente el 60% de las exportaciones hasta 1964, declinando su participación posterior hasta apoximadamente un 40%; los mercados de Europa Occidental y Japón reciben casi totalmente el resto de las exportaciones, y sólo al final del período se manifiesta una tendencia a la diversificación originada en el crecimiento de las exportaciones a los países socialistas.

Los precios de los tres productos principales de exportación, deflactados respecto al valor unitario de las manufacturas de los países desarrollados, experimentan una tendencia

común ascendente hasta aproximadamente 1955, y a partir de este año declinan hasta perder, hacia el final del período, aproximadamente la tercera parte del valor alcanzado en 1955.

En cuanto a sus fluctuaciones de corto plazo, mientras el banano manifiesta una cierta estabilidad, los precios del café y en mayor medida del cacao, se caracterizan por oscilaciones pronunciadas.

En resumen, la tendencia en la relación de intercambio es favorable hasta 1955 y pronunciadamente declinante después.

En la evolución de la capacidad adquisitiva de las exportaciones por habitante se puede distinguir con claridad dos etapas, la primera (1948-1954) caracterizada por un ascenso sumamente pronunciado, y la segunda (1955-1971) correspondiente a una situación de virtual estancamiento, que tiende a agravar se hacia el final del período.

LAS EXPORTACIONES DE BANANO ENTRE 1948 y 1971

El cuadro No. 1 resume la evolución y periodización de las exportaciones de banano entre 1948 y 1976.

CUADRO NO. 1

PERIODIZACION DE LA EVOLUCION BANANERA EN ECUADOR

PERIODO	SUBPERIODO	Δ VOLUMEN	PRECIOS RELATIVOS	CAPACIDAD ADQUISITIVA	MERCADOS
AUGE (1948-64)	48-55	Alto	Crecientes	Crecimiento alto.	USA dominante, en expansión Europa Occ. (EO) en expansión.
	55-60	Alto	Descenso leve	Crecimiento alto.	
	60-64	Alto decreciente	Declinantes	Crecimiento moderado	USA estacionario EO en expansión Japón aparece
CRISIS (1965-76)		Cae en 65 Recuperación lenta. Cambios Erráticos.	Declinantes	Declinante	USA: Cae en 65 y se estanca. EO Estacionario desde 1967. Japón Ascende hasta 72. Caída sostenida 72-76. CAEM: Creciente Otros: Aparentemente creciente.
					Latinoamérica: Estacionario 1950-1976.

LA EXPORTACION BANANERA ECUATORIANA Y LOS CAMBIOS EN EL MERCADO MUNDIAL

INTRODUCCION:

Durante la historia económica del Ecuador, la evolución del sector externo ha sido un elemento determinante en su crecimiento. En la descripción anterior resaltan al respecto dos hechos muy significativos que plantean algunos interrogantes.

El primero es la notable expansión de las exportaciones de banano, sostenida a un ritmo elevado durante 16 años.

Es conocido que el consumo mundial de esta fruta tenía ya antes de la Segunda Guerra Mundial un alto desarrollo, y que durante el período de postguerra, si bien tuvo una recuperación en relación a los años del conflicto, no mostró una expansión relativa de la magnitud de las exportaciones nacionales. ⁽¹⁾

No deja de extrañar el hecho de que Ecuador, modesto exportador de bananos en la preguerra, logre convertirse en pocos años en el primer exportador mundial, y mantenga una expansión prolongada en sus exportaciones, en un mercado con proveedores establecidos y con una demanda moderadamente creciente.

El segundo hecho difícil de explicar a primera vista es la quiebra brusca del proceso de expansión, producida sin que aparezcan cambios significativos, ni en el volumen de la demanda mundial, ni en las tendencias de los precios relativos. Tampoco hubo, a partir de 1965, factores naturales, ecológicos o climáticos, que afectaran seriamente a la producción exportable nacional.

(1) En las páginas siguientes se comprueba estadísticamente esta afirmación.

En el caso del período agroexportador cacaotero (1860-1920), la expansión y la crisis se dieron en condiciones fácilmente explicables, ya que el crecimiento de las exportaciones fue estimulado por el alto desarrollo de la demanda mundial a partir especialmente de 1880, y en la crisis, influyeron tanto la brusca caída de los precios en 1920, como la destrucción de las plantaciones provocada por las plagas.

Las causas del auge y la crisis bananera en Ecuador parecen ser distintas. En este párrafo tratamos únicamente el primero, y comenzamos sintetizando algunas explicaciones comunes entre los analistas económico-políticos de la historia ecuatoriana.

Los estudios más conocidos sobre el tema mencionan tres factores externos importantes. (2)

El principal de ellos es la acción de las plagas, principalmente el "Mal de Panamá", y otros factores climáticos como los ciclones, que afectaron notablemente la producción exportable centroamericana durante la postguerra, creando condiciones favorables para que el país cubriera el déficit en la producción mundial.

Un segundo factor que favoreció el auge bananero ecuatoriano fue la expansión de la demanda mundial durante el período mencionado. Estas dos condiciones -escasez de oferta y expansión de demanda- crearon una coyuntura favorable para las exportaciones ecuatorianas.

(2) Véase: CEPAL, El Desarrollo Económico del Ecuador, México, 1954, Pgs. 20, 81, 166.
 MOREANO, A., Capitalismo y Lucha de Clases en la Primera Mital del Siglo XX; en Ecuador Pasado y Presente, Pgs. 213-224. Universidad Central, Quito, 1975.
 HURTADO, O. El Poder Político en el Ecuador, PUCE, Quito, 1977, Pgs. 169, 170, 284 6 287.
 FAO, Informe al Gobierno sobre Meradeo de Bananos, 1966, Anexo, Pg. 4.

En tercer lugar, se meniona el "asesoramiento técnico" y la intervención directa de la United Fruit Co. en la producción y comercialización del banano ecuatoriano, iniciada a escala significativa en 1949, durante el gobierno de Galo Plaza.

Entre los factores internos, se destaca la política estatal de estímulo y fomento económico a la colonización de tierras inexploradas mediante la producción bananera, posibilitada por la relativa solvencia económica que vivió el país desde 1941⁽³⁾ y encuadrada dentro del proyecto liberal-desarrollista del presidente Galo Plaza (1948-1952).

Por de pronto analizaremos únicamente los factores externos, consideramos que las explicaciones mencionadas, si bien tienen fundamento objetivo, resultan en algunos aspectos demasiado generales y poco satisfactorias para los fines de este estudio.

EVOLUCION DEL CONSUMO MUNDIAL DE BANANO

Los grandes países importadores de banano son los capitalistas centrales; para el estudio de la evolución de su consumo es importante analizar la relación funcional existente entre el ingreso per-cápita y el consumo de banano por habitante.

Sintetizando los resultados de los estudios empíricos realizados al respecto⁽⁴⁾, es necesario partir de una distinción previa entre dos grupos de países, aquellos que han llegado a un elevado consumo de banano por habitante -aproximadamente 9 kgs/Hab. año- por una parte, y los que se encuentran debajo de éste límite, por otra.

Al considerar, en este último grupo, el estudio de la relación funcional entre consumo por habitante y producto nacional

(3) Véase evolución de exportaciones 1941-48 en Anexo 1.

(4) Véase: CEPAL, Evolución y Perspectivas del Mercado Internacional de Banano; en Boletín Económico de América Latina, Vol. III, No. 2, Octubre 1958.

neto per-cápita, se encuentra que la elasticidad-ingreso de la demanda es elevada (1.17); esto es, que el consumo de banano por habitante se incrementa sensiblemente al aumentar el ingreso por persona en este grupo de países.

Por otra parte, el grupo de países que ha llegado a un consumo de aproximadamente 9 Kgs./Hab. año, muestra una elasticidad ingreso que tiende a cero, por tanto, puede interpretarse que el consumo de banano por habitante tiende a un límite, a partir del cual se mantiene constante a pesar del crecimiento del ingreso per-cápita. Al grupo de países con estas características se los denomina mercados de consumo saturado, y en ellos el crecimiento de su demanda es, en el mejor de los casos, proporcional al crecimiento de la población que, como se sabe, tiene tasas muy pequeñas en los países desarrollados.

Puede concluirse, por tanto, que la elasticidad-ingreso de la demanda de banano es elevada en países de bajo consumo cuyo producto por habitante, habiendo superado un límite mínimo, se encuentra generalmente debajo de los US\$2.000, sin embargo, a partir de determinado punto se reduce rápidamente, dándole a la curva consumo por habitante-producto per cápita, una forma asintótica.

Las importaciones de banano son entonces, generalmente pequeñas en países subdesarrollados, muestran dinamismo en los países de consumo no saturado y tienen un crecimiento vegetativo en los mercados saturados. (5)

Este comportamiento es fácilmente explicable, ya que, mien

(5) Entre los países subdesarrollados existen excepciones, como Chile y Argentina, con elevados consumos per-cápita. Esto se debe a que su proximidad geográfica con grandes productores -Ecuador y Brasil respectivamente- permite que el precio relativo de esta fruta al consumidor sea bajo.

tras para países subdesarrollados no productores el consumo de banano es un gasto suntuario poco compatible con su nivel de ingresos, en las sociedades de consumo, las importaciones de fruta por habitante crecen hasta un límite en el cual los incrementos del ingreso se destinan a la satisfacción de otras necesidades suntuarias, generalmente de bienes elaborados.

Partiendo de esta clasificación básica, podemos estudiar los principales mercados. El cuadro No. 1 muestra las importaciones mundiales de banano desde la preguerra hasta 1972, clasificadas por países. En el cuadro No. 2 se encuentra la participación porcentual de cada uno de ellos en el total mundial para el mismo período. La composición de las importaciones por países y regiones principales está representada en el gráfico No. 1, en el que se presentan también las ecuaciones de regresión correspondientes a cada mercado.

Comenzando por el mercado mundial en su conjunto, observamos lo siguiente:

- El nivel relativo de las importaciones mundiales en la preguerra es elevado, cae fuertemente en los años de postguerra, para recuperarse hasta 1952 y mantener en adelante una expansión estable.
- El ritmo de crecimiento entre 1950 y 1972 es homogéneo, como se demuestra por el elevado valor de ajuste ($r=0.993$) de la función exponencial de regresión, cuya tasa de crecimiento acumulativo anual es del 4.85%.
- Entre las pocas variaciones respecto a esta tendencia, sobresale la de 1965 y 1966, años en los que el mercado mundial creció a una tasa media del 11.1% anual, excepcionalmente alta en relación al comportamiento a largo plazo del mercado. Resulta paradójico que justamente en 1965 se haya producido la quiebra del auge exportador ecuatoriano. Puede pensarse, a partir de estos datos, que en este año hubo cambios importantes en el merca-

CUADRO NO. 1

IMPORTACIONES MUNDIALES DE BANANO POR REGIONES Y PAISES: 1933-
1972.

AÑOS SELECCIONADOS (MILES DE TONELADAS)

Años	EE.UU. y Canadá	Europa Occidental	Japón	U.R.S.S. y Europa Oriental	Otros	Total Mundial
1933-39+	1438.8	749.5	126.3		205.8	2520.4
1945-49+	1299.9	336.9	7.8		162.3	1806.9
1950	1385.6	646.9	11.6		175.3	2219.4
1951	1382.5	687.6	26.5		184.0	2280.6
1952	1453.9	773.7	41.0		270.3	2538.9
1953	1678.3	893.1	22.0		232.2	2825.6
1954	1616.9	1024.2	29.9		292.1	2963.1
1955	1579.8	1124.2	24.4		255.0	2983.4
1956	1564.2	1240.6
1961-63+	1553.2	1600.8'	137.4	764.3*	4055.7°
1964	1600.6	1613.1'	351.8	802.6*	4368.1°
1965	1731.0	1974.0'	357.6	870.0*	4932.6°
1966	1860.8	2097.8'	440.0	993.3*	5391.9°
1969	1824.5	2595.3	738.6	108.0	431.1	5697.5
1970	1814.8	2491.6	843.9	104.0	467.8	5722.1
1971	1905.9	2760.1	988.5	108.4	480.2	6243.1
1972	1912.3	2878.5	1062.9	167.8	405.0	6426.5

(+) Promedios Anuales.

(') Comprende unicamente CEE, Reino Unido y Escandinavia.

(*) Incluye los países europeos no considerados. Ver nota anterior.

(°) Excluye la URSS

(....) No disponible

FUENTES: 1933-1956: CEPAL, Boletín Económico de América Latina, Vo. V, No. 2, Oct. 1958.
1961-1966: CEPAL, Estudio Económico de América Latina, 1967.
1969-1972: CEPAL, Estudio Económico de América Latina, 1973.

Elaboración Propia.

CUADRO NO. 2

IMPORTACIONES MUNDIALES DE BANANO POR REGIONES Y PAISES PRINCIPALES.1933-1972, años seleccionados. (Porcentajes).

Años	EE.UU. y Canadá	Europa Occidental	Japón	U.R.S.S. y Europa Oriental	Otros	Total Mundial
1933-39+	57.1	29.7	5.0		8.2	100.
1945-49+	71.9	18.6	0.4		9.0	100.
1950	62.4	29.1	0.5		7.9	100.
1951	60.6	30.1	1.2		8.1	100.
1952	57.3	30.5	1.6		10.6	100.
1953	59.4	31.6	0.8		8.2	100.
1954	54.6	34.6	1.0		9.9	100.
1955	53.0	37.7	0.8		8.5	100.
1956
1961-63+	38.3	39.5'	3.4	...	18.8*	100.°
1964	36.6	36.9'	8.1	...	18.4*	100.°
1965	35.1	40.0'	7.2	...	17.6*	100.°
1966	34.5	38.9'	8.2	...	18.4*	100.°
1969	32.0	45.6	13.0	1.9	7.6	100.
1970	31.7	43.5	14.7	1.8	8.2	100.
1971	30.5	44.2	15.8	1.7	7.7	100.
1972	29.8	44.8	16.5	2.6	6.3	100.

(+) Promedio Anual

(') Incluye unicamente CEE, Reino Unido y Escandinavia.

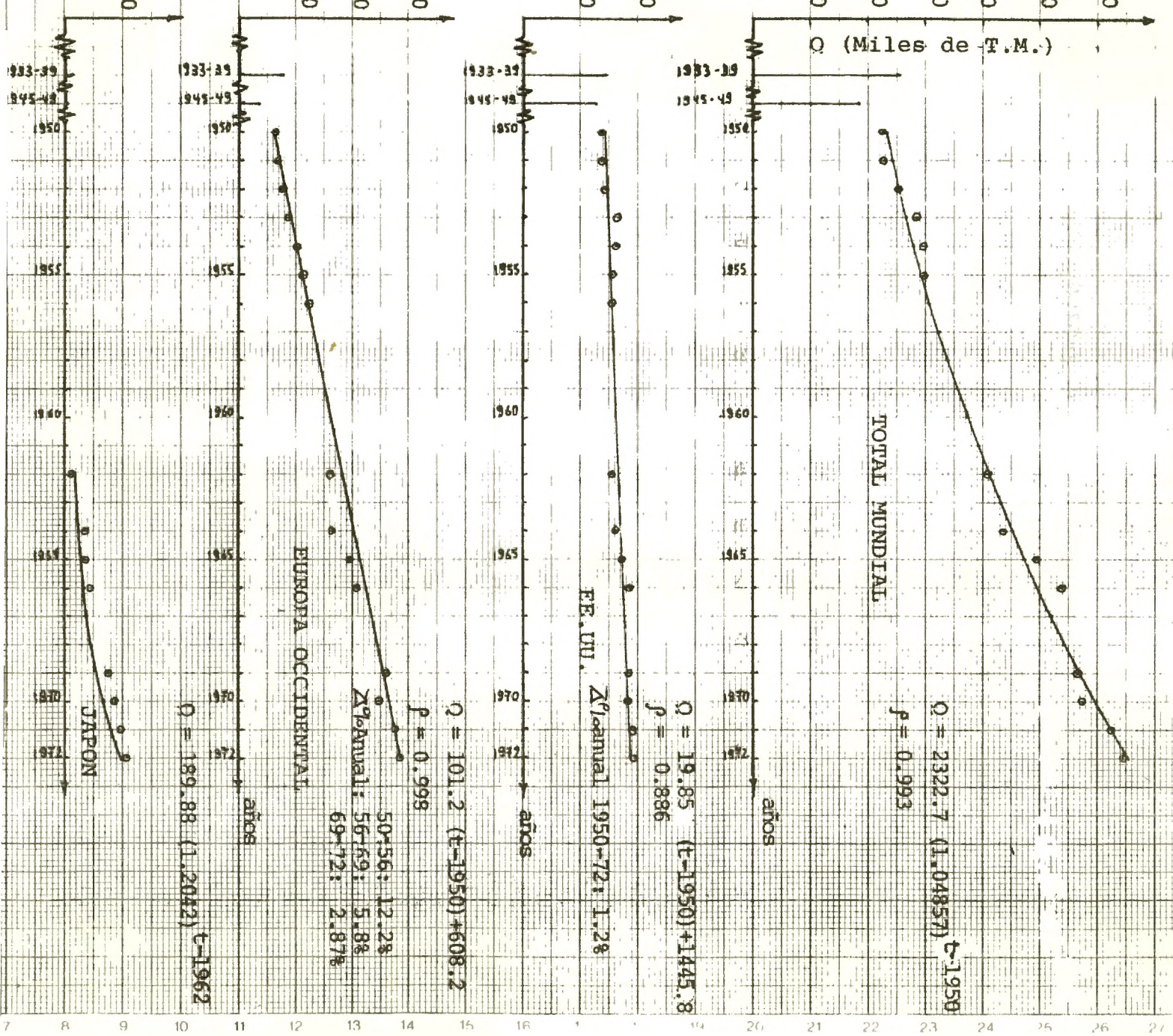
(*) Incluye los países europeos no considerados, ver nota anterior.

(°) Excluye la URSS.

(.....) No disponible

Fuente: Cuadro No. 1
Elaboración Propia

G R A F I C O NO. 1
 IMPORTACIONES MUNDIALES DE BANANO POR REGIONES Y PAISES
 (1939-1972)



do mundial de banano.

Pasando al estudio particular de cada mercado, observamos que el norteamericano -EE.UU. y Canadá- se destaca tanto por su importancia relativa -véase cuadro No. 2- como por su comportamiento estacionario. En efecto, sus variaciones porcentuales entre la postguerra y 1950 son pequeñas, y en el período 50-72 su tasa media de crecimiento acumulativo anual es del 1.2%, esto es, un valor muy similar al del crecimiento demográfico de estos países.

Según estudios más detallados⁽⁶⁾, el norteamericano es un mercado de consumo saturado; en efecto, su consumo de banano por habitante se mantiene entre los 8.5 y los 10 Kgs. anuales desde 1920, y su distribución relativamente homogénea entre los distintos estratos de la población revela la amplia difusión de esta fruta. Por otra parte, la tendencia a sustituir la fruta fresca por la elaborada ha repercutido en una leve disminución del consumo per-cápita de banano.

El comportamiento estacionario del mercado norteamericano ha repercutido en una pérdida de su participación en el total mundial, la que ha pasado del 62.4% en 1950 al 29.8% en 1972.

Observamos, por último, que entre 1965 y 1966 el consumo norteamericano de banano presentó también un dinamismo inusual, alcanzando la tasa media de crecimiento del 7.8% anual, varias veces superior a la media del período.

Es extraño comprobar que las exportaciones ecuatorianas mostraron durante la década del '50 un gran dinamismo en un

(6) Véase: CEPAL, Boletín Económico de América Latina, Vol. V, No. 2, Pgs. 37 y 59.

mercado estacionario, y en 1965, pese al excepcional incremento norteamericano, cayeron en un 27%*, sin que el influjo de factores ecológicos haya afectado la producción. Dejamos estos interrogantes planteados para más adelante.

El mercado de Europa Occidental es distinto del norteamericano. Su importancia es comparativamente pequeña en la preguerra, y su recuperación del conflicto mundial y sus consecuencias es lenta. Sin embargo, a partir de 1950 cobra un alto dinamismo. Su evolución hasta 1972 se ajusta en forma satisfactoria ($p=0.998$) a una función lineal con pendiente positiva. Sus tasas de crecimiento anual son, por consiguiente, elevadas al principio y tienden a decrecer. En efecto, pasan de un valor medio de 12.2% anual para el intervalo 1950-56, a un modesto 2.87% para 1969-72.

Esto se explica fácilmente, ya que, mientras en los años '50 ningún país europeo era un mercado saturado, en 1972 ya algunos de los mayores mercados europeos, como la República Federal Alemana,⁽⁷⁾ Francia y Bélgica, habían alcanzado un consumo por habitante comprendido aproximadamente entre 9 y 10 Kgs. anuales. Es claro que Europa Occidental se está convirtiendo lentamente en un mercado vegetativo.

Anotamos, por último, que también en esta región se encuentra un crecimiento muy alto del consumo de banano en 1965 y 1966, con una tasa media anual del 14% para la CEE, Reino Unido y Escandinavia.

El Japón tuvo en los años '30 un consumo de banano relativamente importante (5% de las importaciones mundiales) que disminuyó hasta casi desaparecer y comenzar un crecimiento muy rápido sólo a partir de 1962, hasta llegar 10 años después a convertirse también en un mercado saturado.

(7) Este país es el principal comprador europeo de banano ecuatoriano.

(*) Se obtiene este porcentaje comparando los promedios exportados en los períodos 1960-64 y 1965-70.

Los países socialistas tienen hasta 1972 un consumo pequeño pero presentan buenas perspectivas futuras, por las razones anotadas.

Por último se puede observar que las importaciones de banano de los países subdesarrollados -ver "otros" en los cuadros y gráficos- son pequeñas. En América Latina, los dos principales importadores son Argentina y Chile, abastecidos por Brasil y Ecuador respectivamente. Argentina es un mercado saturado desde los años '50 y Chile llegó en 1970 a los 7.7 Kgs/Hab. año, punto cercano al límite de saturación. Los altos niveles de consumo se explican por la cercanía de países proveedores, que permite mantener precios relativamente bajos.

Recapitulando, encontramos que en 1972 los países capitalistas centrales, que representan más del 90% del total de importaciones de banano, son o están cerca de convertirse en mercados saturados. Puede esperarse, por tanto, que en el futuro disminuyan las tasas de crecimiento de la demanda mundial.

LA OFERTA MUNDIAL 1935-72:

El estudio de la demanda mundial permite concretar los interrogantes anteriormente presentados sobre el auge y la crisis bananera en Ecuador.

Se ha visto ya que, durante el período de crecimiento rápido de las exportaciones ecuatorianas, comprendido desde 1948 hasta 1960, el principal mercado fue el norteamericano. Tomando en cuenta que en estos años la demanda total de EE.UU. se mantuvo estacionaria, concluimos que necesariamente Ecuador desplazó a otros proveedores en este mercado. De la misma manera, la caída de las ventas a Estados Unidos a partir de 1965 debe haberse compensado con cambios importantes en la composición de las importaciones de este país.

¿A qué exportadores sustituye Ecuador en la postguerra, y

cuáles lo desplazan parcialmente del mercado a partir de 1965?
¿Por qué se producen estos cambios?

Hemos visto que, según algunos conocidos ensayos sobre historia económico-política ecuatoriana, son los países centroamericanos los que, al ser afectados por plagas y ciclones durante la postguerra, fueron desplazados por Ecuador. Estos estudios afirman también que la progresiva recuperación de las plantaciones centroamericanas desde 1959, el decrecimiento en el ritmo de expansión de la demanda, y también la introducción, por parte de la United Fruit Company y la Standard Fruit Company, de nuevas variedades resistentes a las plagas, entre otros factores, originaron la merma de las exportaciones durante la década del 60. (8)

El propósito de este subtema es estudiar estos cambios para, más adelante, buscar una interpretación.

A grandes rasgos, podemos distinguir entre los exportadores de banano algunos grupos. Por una parte los productores latinoamericanos, tradicionales abastecedores de EE.UU. y Canadá, que han diversificado en los últimos años sus exportaciones; algunas ex-colonias o colonias europeas de Africa y las Antillas que destinan su producción predominantemente a Europa por otra, y los exportadores de Oriente, por último, cuyo mercado principal ha sido el Japón. Entre estos grupos, la participación latinoamericana ha sido predominante.

(8) Véase la bibliografía citada en la nota No. 2 y también:
MARTINEZ, L. Auge y Crisis del Banano en la Provincia de Esmeraldas. Revista Economía No. 65, Enero 1976, Universidad Central, Quito.
ORTIZ, J.L., El Proceso de Desarrollo y Subdesarrollo en Ecuador. 1930-1970. Revista Interamericana de Planificación No. 36 Dic. 1975, México.
JUNTA NACIONAL DE PLANIFICACION. Situación y Comportamiento del Comercio Internacional, Quito, 1972.

En el Cuadro No. 3 se presentan las exportaciones mundiales entre 1935 y 1956, clasificadas por regiones y países principales.

Considerando las exportaciones de Centroamérica y el Caribe en su conjunto, se encuentra que si bien mantienen desde 1945 una tendencia levemente ascendente, se hallan siempre por debajo del nivel medio alcanzado en la preguerra. Para analizar los datos se los ha desagregado en grupos, separando las colonias que en estos años tenía Europa en la Antillas, cuya producción se destinó principalmente al Viejo Mundo; entre los productos restantes, predominantemente abastecedores de EE.UU., hemos diferenciado entre Panamá, Honduras, Costa Rica y Guatemala por una parte, y los restantes -México, Nicaragua, Cuba, República Dominicana, Haití y Bélize- por otra.

Esta segunda división se justifica porque en el primer grupo de países los niveles de exportación son altos y las inversiones e intereses de dos importantes compañías bananeras norteamericanas son comparativamente elevados. Según un estudio de CEPAL, en estos cuatro países "la producción de banano de exportación ha sido desarrollada desde hace varios decenios por algunas empresas norteamericanas con el propósito concreto de abastecer el mercado norteamericano y más recientemente el de Canadá"⁽⁹⁾. En el segundo grupo de productores, según el men-

(9) CEPAL, Evolución y Perspectivas del Mercado Internacional del Banano, en Boletín Económico de América Latina, Vol III No.2, Santiago, Oct. 1958, Pg. 31.

cionado artículo, "las empresas norteamericanas carecen de intereses importantes o los han ido cediendo o transformando en intereses de otro tipo". (10)

Los datos muestran que en los cuatro primeros países los niveles de exportación del quinquenio 1945-49 superan a los de la preguerra, y durante los años siguientes se mantienen elevados sin mostrar declinación.

Nótese que, a pesar de que la exportación de Centroamérica en su conjunto pierde posiciones en la postguerra, el comportamiento de estos cuatro países es el contrario. Sin embargo, los factores ecológicos o climáticos a los que se atribuye la caída de la producción centroamericana afectaron también a estos países. Como lo destaca la CEPAL:

"...algunos de estos países -considerados individualmente- han sufrido en ciertos años fuertes fluctuaciones en sus exportaciones, que por lo general derivan de condiciones metereológicas. Tal es el caso, por ejemplo, de Honduras en 1954 y 1955, de Guatemala en los dos años más recientes y de Costa Rica en 1956. Lo que importa señalar en relación con este fenómeno es que las repentinas reducciones en los suministros provenientes de algunos de estos exportadores se compensan en el conjunto de los países mencionados porque, en lo que se refiere a los abastecimientos de banano del mercado norteamericano, deben considerarse como un grupo homogéneo en el que prevalece una política coordinada de explotación bananera". (11)

Añadimos que los países de Centroamérica destinaron entre el 90 y 95% de su producción al mercado norteamericano entre 1947 y 1955.

Por tanto, a pesar de los problemas ocasionados por ciclones, plagas, u otros factores metereológicos, los países centroamericanos en los cuales los intereses de la United Fruit Co. y la Standard Fruit Co. eran importantes, mantuvieron, e incluso aumentaron sus niveles de exportación en relación a la preguerra, y no fueron afectados ni desplazados por el aumento en las exportaciones ecuatorianas.

(10) Ibid. pág. 32.

(11) Ibid. Pág. 32 (Los subrayados son nuestros).

CUADRO NO. 3

EXPORTACIONES MUNDIALES DE BANANO POR REGIONES Y PAISES PRIN-
CIPALES 1935-1956

(Miles de Toneladas)

	1935-39	1945-49	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956
<u>América Central y Caribe:</u>	1653.2	1304.1	1386.0	1267.0	1222.2	1524.2	1496.6	1357.5	1386.6
Panamá, Honduras Costa Rica y Gua- temala.	781.9	954.4	976.3	943.1	923.0	1164.6	1045.5	966.1	1009.1
Antillas Europeas*	370.2	114.7	201.2	197.2	196.2	257.0	334.6	307.9	318.6
Otros**	501.1	235.0	208.5	127.6	103.0	102.6	116.5	83.5	58.9
<u>América del Sur:</u>	425.5	261.7	493.7	561.8	794.3	742.2	893.7	1030.6	996.6
Ecuador	43.5	69.3	198.0	246.4	423.6	406.4	480.9	610.0	592.6
Brasil y Colombia	382.0	192.4	295.7	315.4	370.7	335.8	412.8	420.6	404.0
<u>Africa, Asia y Océania:</u>	421.7	260.4	374.2	465.7	506.2	635.6	641.4	679.6	627.8
TOTAL MUNDIAL:	2500.4	1826.2	2253.9	2295.4	2522.7	2902.0	3031.7	3067.7	3011.0

(*) Dominica, Guadalupe, Jamaica, Martica, Trinidad y Tobago.

(**) BÉlice, México, Nicaragua, Cuba, República Dominicana y Haití.

Fuente: CEPAL, Evolución y Perspectivas del Mercado Internacional del Banano, Boletín Económico de América Latina, Vol III, No. 2, Oct. 1958, Santiago.

Elaboración Propia

En cambio, el segundo grupo de abastecedores del mercado norteamericano, compuesto por numerosos productores de América Central y el Caribe, cuya participación en las exportaciones mundiales en el quinquenio 1935-39 fue del 20%, y cuyas exportaciones en el mismo período abastecían el 41.9% de la demanda de EE.UU., reduce sus exportaciones en forma permanente en la postguerra, hasta convertirse en un grupo insignificante en 1956, a consecuencia de las enfermedades y plagas que atacan las plantaciones.

Por tanto, como concluye la CEPAL:

"Esto demuestra que el Ecuador no ha desplazado del mercado norteamericano a Costa Rica, Guatemala, Honduras y Panamá, sino que, por el contrario, vino a llenar un vacío que se estaba creando por la brusca y violenta reducción de las exportaciones de otros países -Cuba, Haití, México, etc.- que constituían una fuente de suministro muy importante en la preguerra e incluso en la inmediata postguerra". (12)

El caso del mercado canadiense es también significativo. En la preguerra (1935-39) este país se abastecía en un 95.7% en países que exportaban cantidades importantes a EE.UU., principalmente Jamaica y Colombia. Los países de Centroamérica con enclaves bananeros norteamericanos apenas cubrían el 1% de la demanda, y Ecuador un 3.3%.

En cambio, en el quinquenio 1952-56 Centroamérica cubría ya el 78.9% del mercado, los productores tradicionales de la preguerra solamente el 7.4% y Ecuador un 13.6%.

En el cuadro No. 4 podemos observar los cambios en las importaciones de EE.UU.

(12) Ibid, Pág. 32.

CUADRO NO. 4

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE BANANO POR GRUPOS DE PAISES
DE ORIGEN: 1935-1956
(Porcentajes)

	1935-39	1945-49	1950	1951	1952-56
Costa Rica, Guatemala, Honduras y Panamá:	48.2	61.0	60.7	59.7	53.6
Otros América Central y Caribe (*):	41.9	29.6	17.9	13.6	8.8
Ecuador:	2.0	3.3	12.4	16.3	30.6
Colombia:	6.2	5.2	8.7	9.8	6.7
Otros (**):	1.6	0.8	0.3	0.6	0.3
TOTAL:	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

(*) Nicaragua, México, República Dominicana, Cuba y Haití.

(**) Antillas Británicas, Belice, Brasil, Jamaica, Suriman, etc.

Fuente: CEPAL, Boletín Económico de América Latina, Vol. III, No. 2, Santiago, Oct. 1958.

Elaboración Propia.

El cuadro confirma que, mientras los países centroamericanos con enclaves importantes no pierden su participación en el mercado de EE.UU., el crecimiento de las exportaciones ecuatorianas se opera paralelamente a la caída del segundo grupo de países, no estrechamente vinculados a las empresas bananeras.

Si observamos la evolución de las exportaciones ecuatorianas a EE.UU., comprobamos que su crecimiento alcanza un límite (aproximadamente 600 T.M. al año), al cubrir en su totalidad el volumen de los países desplazados, (500 T.M. al año en 1935-39 más su crecimiento experimentado a partir de la preguerra) aproximadamente en 1960. A partir de este año el mercado norteamericano se estabiliza, compartido por los centroamericanos "fuertes" y Ecuador, hasta los cambios de 1965.

En síntesis, durante el intervalo 1945-1956 los cuatro países centroamericanos con enclaves bananeros importantes mantienen su importancia en el mercado de EE.UU. y se extienden al canadiense, mientras la caída de un grupo de productores secundarios permite el desarrollo de las exportaciones de Ecuador.

A continuación estudiamos las variaciones de la década del '60. El Cuadro No. 5 presenta la exportación bananera de los dos grupos de países centroamericanos mencionados y Ecuador entre 1961 y 1972.

Hemos calificado, con fines únicamente descriptivos por de pronto, de "marginales" a los productores centroamericanos comprendidos en el segundo grupo. Posteriormente justificaremos esta denominación.

CUADRO NO. 5

EXPORTACION BANANERA DE ALGUNOS PAISES LATINOAMERICANOS 1961-72

(Miles de Toneladas)

Años:	Centroamericanos "fuertes" (*)	Centroamericanos "marginales" (+)	Ecuador	Total Mundial (°)
1961-62	1049.0	870.1
1963	1035.3	141.2	1014.3
1964	1020.4	98.5	1086.8	4368.1&
1965	1276.2	77.3	874.6	4932.6&
1966	1617.7	41.8	1070.7	5391.9&
1967	1708.8	55.5	1131.8
1968	2154.5	65.3	1597.7
1969	2309.4	35.2	1198.6	5962.4
1970	2422.6	15.3	1246.3	5975.5
1971	2635.5	5.7	1179.1	6408.3
1972	2618.0	53.5	1726.1	6466.5

(*) Costa Rica, Honduras, Panamá y Guatemala. •

(+) Nicaragua, México, República Dominicana y Haití.

(°) Incluye países y regiones no mencionados.

(.) No disponible

(&) Total importaciones mundiales excluida URSS.

Fuentes: Centroamérica: CEPAL, Estudio Económico de América Latina 1967 (1961-62).

OEA, América en Cifras, 1970 y 1974. Situación Económica No. 3 (1963-72).

Ecuador: Anexo No. 3.

Elaboración Propia.

Las cifras precenentes nos permiten concluir que:

a) Los países centroamericanos "marginales", desplazados del mercado en la postguerra no se recuperan más. Por el contrario, su participación en el mercado mundial continúa deteriorándose. República Dominicana, por ejemplo, es virtualmente eliminada del mercado luego de que, en 1965, la United Fruit abandona este país. (13)

Observamos que es inapropiado hablar de una recuperación de las plantaciones centroamericanas, como lo hacen algunos autores ecuatorianos, ya que los productores desplazados en la post guerra nunca se recuperaron, y los exportadores fuertes no fueron afectados seriamente.

b) En cuanto a los productores centroamericanos fuertes, podemos diferenciar en sus niveles de exportación dos etapas:

La primera, comprendida entre 1950 y 1964, se caracteriza por el mantenimiento de un nivel aproximadamente constante en sus exportaciones, algo superior al de la preguerra: en efecto, la tasa media de crecimiento anual es en estos años solo del 0.36% y la recta de regresión es casi una horizontal. (véase gráfico No. 2).

En la segunda etapa, que se inicia en 1965 y se mantiene hasta 1972, las exportaciones crecen muy rápidamente, a una tasa media del 12.1% anual, logrando ascender en 1971 a un monto dos veces y media mayor que el de 1964.

Simultáneamente a este crecimiento, se dan la caída de las exportaciones ecuatorianas a EE.UU., la crisis bananera ecuatoriana, y una nueva reducción en la ya pequeñas exportaciones de los "centroamericanos marginales".

(13) Véase CEPAL, Estudio Económico de América Latina 1967, Pg. 79 y además consúltese datos estadísticos en las fuentes del cuadro No. 5.

En el gráfico No. 2 se observan claramente estos procesos.

En resumen, se puede distinguir tres momentos en la estructura de la oferta bananera mundial:

En el primero, correspondiente a la preguerra, hay entre los exportadores latinoamericanos dos grandes grupos, los centroamericanos fuertes con enclaves extranjeros importantes, y una amplia gama de productores cuya significación total es notable.

Se llega al segundo momento cuando Ecuador desplaza del mercado a los productores centroamericanos "marginales", y comparte su cuota del mercado de EE.UU. con los cuatro exportadores fuertes del Istmo. Esta estructura se mantiene entre 1960 y 1964.

En el tercer momento, el crecimiento de las exportaciones de los cuatro países de América Central logra disminuir la participación en el mercado mundial de Ecuador y también de otros países.

El gráfico No. 3 representa la participación en el total mundial de las exportaciones de los cuatro centroamericanos por una parte, de Ecuador por otra, y de todos los países restantes por último. Se toman cuatro momentos representativos: 1935-39, 1956, 1964 y 1971.

Simultáneamente al inicio de la crisis bananera en Ecuador, los países centroamericanos vinculados a la United Fruit y a la Standard Fruit, inician una ofensiva en el mercado mundial. Esta expansión no se limita sólo al mercado norteamericano, del que desplazan parcialmente a Ecuador en 1965, sino que se extiende también a Europa, área en la que, hasta 1964, su influencia era limitada. En el cuadro No. 6 puede observarse este proceso.

EXPORTACIONES DE BANANO DE LOS PAISES CENTROAMERICANOS Y DE ECUADOR 1935-1972 (Miles de Toneladas)

Fuente: Cuadros Nos. 3 y 5 y Anexo No. 3

Elaboración Propia.

2000

1500

1000

500

Ecuaciones de Regresión Lineal:

1950-1964: $Q = 3.175 (t-1950) + 991.1$
 $r = 0.276$
 $\Delta\% \text{ Anual} = 0.36\%$

1964-1972: $Q = 211.13 (t-1964) + 1128.4$
 $r = 0.979$
 $\Delta\% \text{ Anual} = 12.1\%$

HONDURAS, COSTA RICA, PANAMA Y
GUATEMALA

400

200

CENTROAMERICANOS MARGINALES

1935-39
1945-49
1950
1955
1960
1965
1970

1500

Ecuaciones de Regresión de Exportación Total:

1948-1964: $Q = -1.0176 (t-1948)^2 + 78.1358 (t-1948) + 64.9$

1966-1969: $Q = 2.96 (t-1966) + 1255.5$

1000

500

EXPORTACION TOTAL

EXPORTACION A EE.UU.

ECUADOR

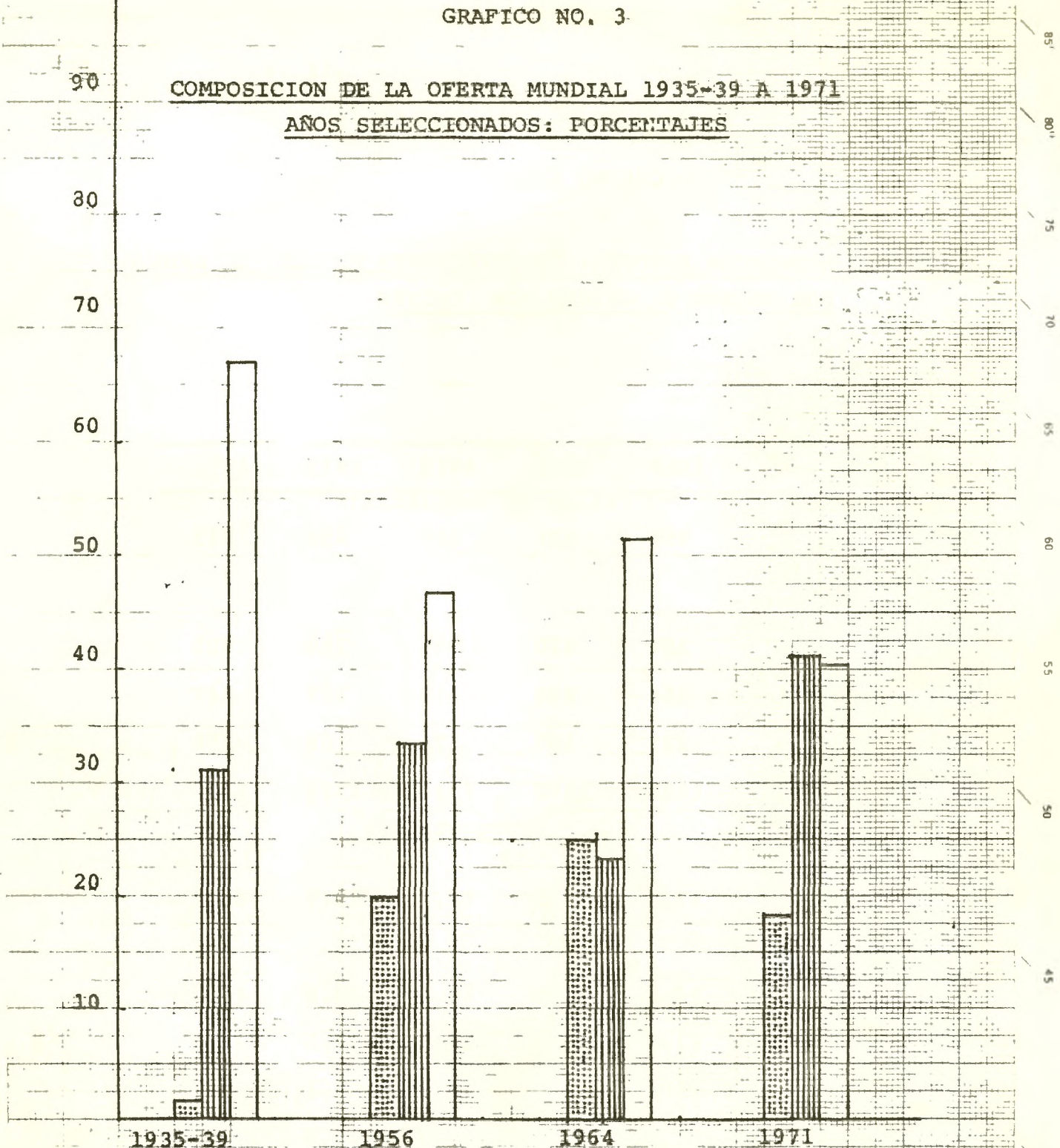
1935-39
1945-49
1950
1955
1960
1965
1970

1935-39
1945-49
1950
1955
1960
1965
1970

26
25
24
23
22
21
20
19
18
17
16
15
14
13
12
11
10
9
8
7
6
5
4
3
2
1


COMPOSICION DE LA OFERTA MUNDIAL 1935-39 A 1971


AÑOS SELECCIONADOS: PORCENTAJES




FUENTE: Cuadros Nos. 3 y 5.

Elaboración Propia

 Ecuador

 Costa Rica, Honduras, Guatemala y Panamá.

 Resto del Mundo.

CUADRO NO. 6

COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA: IMPORTACIONES TOTALES DE BANANO
POR GRUPOS DE PAISES DE ORIGEN

	1968	1969	1970	1971	1972
	<u>(Miles de Toneladas)</u>				
CEE y países asociados	559	536	456	454	533
Costa Rica, Guatemala, Honduras y Panamá	354	470	536	700	805
Ecuador	354	289	230	267	242
Otros	231	187	172	108	158
TOTAL	1498	1482	1394	1529	1738
	<u>(Porcentajes)</u>				
CEE y países asociados	37.3	36.2	32.7	29.7	30.7
Costa Rica, Guatemala, Honduras y Panamá	23.6	31.7	38.5	45.8	46.3
Ecuador	23.6	19.5	16.5	17.5	13.9
Otros	15.4	12.6	12.3	7.1	9.1
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, Estudio Económico de América Latina, 1973,
Pág. 62.

Elaboración Propia.

En un lapso de 5 años, los cuatro centroamericanos duplican su participación en el mercado de la CEE, a costa no sólo de Ecuador, sino también de los países asociados, tradicionales proveedores europeos.

En síntesis, en 1965 comienza un proceso de concentración geográfica de los exportadores de banano, un grupo de cuatro países centroamericanos estrechamente vinculados a dos empresas bananeras de EE.UU. incrementa rápidamente su participación en los mercados norteamericano y europeo, desplazando en parte a Ecuador y a otros países, hasta llegar en 1971 a abastecer casi la mitad de las exportaciones mundiales. (14)

(14) De los datos presentados puede desprenderse que las pérdidas en la participación ecuatoriana en los mercados de Europa Occidental y Estados Unidos están relacionadas con el avance centroamericano en estas regiones. La caída del mercado japonés para Ecuador, iniciada en 1972, está vinculada con un amplio crecimiento en las exportaciones de algunos países asiáticos más cercanos al Japón, como Filipinas y China Nacionalista.

Taiwan fue durante la preguerra el principal abastecedor del Japón.

Durante la década de los '70 la pérdida de la participación ecuatoriana en el mercado japonés es casi total. Mientras en 1970 se exportaron a este país, según el Banco Central, 437.500 toneladas, que representaron aproximadamente un 50% del mercado de ese país, y el 50% restante era cubierto por Taiwan, Filipinas y en menor medida por Centroamérica, en 1978, según estadísticas de la UPEB, Ecuador apenas exportó 21.371 toneladas al Japón, que equivalen a apenas un 2.7% del mercado, el resto fue cubierto por Filipinas, con 707.487 toneladas (88%) y, Taiwan con 75.237 toneladas (9.3%). Centroamérica dejó completamente de exportar al Japón desde 1977.

Según la UPEB (véase referencia final) el precio en el mercado japonés del banano de Filipinas es un 26% más barato que el del ecuatoriano.

Véase: RODRIGUEZ, A. El Mercado Japonés de Fruta Fresca, Revista UPEB, No. 20, Julio 1979, Panamá.

MARTINEZ, L., Op. Cit.

PUCE, Ficha de Información Socio-Política No. 6, Pág. 21, Quito.

Los datos analizados sobre la oferta mundial nos permiten plantear algunas conclusiones importantes:

a) Tanto el rápido crecimiento como la posterior reducción de la participación ecuatoriana en el mercado mundial de banano son fenómenos relacionados con un proceso no revertido hasta el momento de creciente concentración geográfica de las exportaciones de banano.

b) Este proceso, que ha repercutido notablemente en la economía de algunos países periféricos, no ha afectado, sin embargo, a los principales enclaves de la United Fruit en América Latina, por el contrario, a partir de 1965 los ha beneficiado notablemente.

c) En estos cambios a partir de 1945 han influido circunstancias climáticas y ecológicas. Carece de fundamento, sin embargo, explicar la evolución de las exportaciones ecuatorianas en base a caídas o recuperaciones reversibles de las plantaciones de Centroamérica provocadas por estos factores, ya que por una parte entre los países desplazados no ha habido recuperación y por otra, la respuesta frente a adversidades naturales ha sido distinta según los países afectados tengan o no enclaves importantes.

Queda pendiente una explicación de los cambios descritos en este subtema. La iniciaremos estudiando la estructura del mercado internacional y el influjo de las grandes empresas bananeras.

C A P I T U L O I I I

LA ESTRUCTURA DEL MERCADO DE LA RAMA BANANERA A NIVEL INTERNACIONAL.

El objetivo central de este capítulo y del siguiente es buscar una interpretación explicativa de los factores que incidieron en el auge y la crisis del banano en Ecuador, y los cambios en el mercado mundial que los acompañaron.

EL PODER DE LAS GRANDES TRANSNACIONALES DEL BANANO:

Desde principios del siglo, el mercado mundial del banano se ha caracterizado por la poderosa influencia de empresas oligopólicas de envergadura. Citamos un estudio histórico sobre el tema:

En 1898, los Estados Unidos importaban con procedencia del continente americano una cantidad de 16 millones de racimos, y más de cien empresas se dedicaban exclusivamente al negocio del banano en todo el territorio norte americano, ya sea importando la fruta o simplemente distribuyéndola en el mercado de los Estados Unidos.

Inevitablemente, las grandes empresas fueron desplazando paulatinamente a las menos fuertes y ya para la época en que se fundó la United Fruit Company, el treinta de marzo de 1899, apenas si existían 22 empresas disputándose el mercado del banano en los Estados Unidos.

Comenzaba la época en que habría de consolidarse definitivamente el monopolio bananero y daba inicio así una nueva etapa en la industria del banano en nuestros países americanos...

Se iniciaba la fase en que los inversionistas extranjeros habrían de llegar hasta nuestras tierras para ocuparse ellos mismos del cultivo de la fruta y fundarían las inmensas plantaciones que serían la base firme sobre la que habría de asentarse indefectiblemente el enclave bananero...

Era el inicio del control directo y total por parte del

inversionista extranjero en la producción y comercialización del banano,...(1)

Según el estudio citado, las grandes empresas bananeras en formación, especialmente la United Fruit Company, obtuvieron ex tensas concesiones en Honduras, Costa Rica, Panamá, Guatemala y Colombia en las primeras décadas de este siglo. Y, al menos en Honduras, construyeron, administraron y mantuvieron en su propiedad o en la de sus subsidiarias una amplia estructura ferroviaria y portuaria destinada al negocio del banano.

En noviembre de 1929 la United Fruit Company compró la Cuyamel Fruit Company, obteniendo entre otros bienes, 145 millas de ferrocarril, 16 vapores, un ingenio azucarero y 250.000 acres de tierra.⁽²⁾ Esta fue "la última fusión importante de su historia", y la consolidó como la empresa oligopólica líder en su rama, con un poder bastante superior al del segundo "gigante": la Standard Fruit Company.

La United Fruit impuso a los trabajadores hondureños condiciones salariales muy rigurosas, que incluían el pago en cupones válidos únicamente en los comisariatos del enclave, difícilmente convertibles en dinero efectivo, etc. Estos mecanismos "facilitaban una pronta recuperación del fondo de salarios, con lo cual, sumado a las remesas de utilidad enviadas al exterior, los inver sionistas del banano estaban en capacidad de apoderarse de todo o gran parte del valor agregado de la producción".⁽³⁾

Sobre la concentración oligopólica durante la postguerra, la CEPAL afirma:

(1) El Enclave Bananero en la Historia de Honduras, Lainez, V. y Meza, V. Revista Estudios Sociales Centroamericanos, No. 5, Mayo-Agosto 1973, San José, Costa Rica, pág. 119.

(2) 1 Acre = 0.4047 Has.

(3) Ibid. Pág. 149.

La enorme mayoría del comercio internacional del banano en dicho mercado (EE.UU) ha llegado a corresponder únicamente a dos empresas. La concentración de las operaciones comerciales en el mercado norteamericano del banano ha sido de tal magnitud que estas dos empresas suministraron en 1951 y 1953 alrededor del 80% de la importación total de banano de los Estados Unidos, correspondiendo a una sola de ellas el 70 y el 65% respectivamente.

Igual situación de predominio se observa desde el punto de vista de los países exportadores. De las exportaciones de banano a Estados Unidos en 1951, a la empresa aludida correspondía el 70.3% de las hondureñas, el 92.3% de las costarricenses, el 87.9% de las panameñas y el 84.1% de las guatemaltecas.

Esta decisiva superioridad de una sola empresa en el comercio exportador de banano de los países mencionados se debe a que posee, arrienda o controla en alguna otra forma grandes extensiones de tierras de cultivo, a que tiene en esos países cerca de 2.500 kilómetros de vías de ferrocarril y unos 415 kilómetros de vías tranviarias al servicio de sus plantaciones y a que utiliza cerca de 200 locomotoras y más de 6.500 vagones en esa red ferroviaria. Además, la empresa en cuestión posee 73 estaciones de radio y es propietaria de una flota marítima de 64 barcos de altura, con la que controlaba en 1946 el 73% de todos los barcos adecuados para el transporte de banano pertenecientes a importadores norteamericanos. Esto representaba el 85% de la capacidad total de refrigeración de tales navíos. El manejo de tan enorme empresa ocupaba en 1954 a más de 92.000 personas.

A través de compañías subsidiarias, la misma empresa controlaba o administraba el 68% de la extensión total de las vías férreas de servicio público en Centroamérica y Panamá. Las compañías ferroviarias, a su vez, son dueñas o administran, con pocas excepciones, los puertos de tráfico internacional de la región.

Todo lo anterior demuestra la extrema concentración que caracteriza a la explotación del banano en los países centroamericanos y en Panamá, la enorme magnitud de las principales empresas que intervienen en este comercio y, por consiguiente, el carácter escasamente competitivo del mercado de banano en el área indicada. (4)

El mismo estudio de CEPAL señala que en Ecuador la influencia directa de los dos grandes oligopolios bananeros, si bien es

(4) CEPAL, Evolución y Perspectivas del Mercado Internacional del Banano, Pg. 14-15.

significativa, en mucho menor que la correspondiente a Centroamérica. "La principal empresa bananera norteamericana controlaba en 1951 «en forma directa» sólo el 14% de las exportaciones de banano de Ecuador a Estados Unidos, en contraste con las proporciones superiores al 80% en los casos de Costa Rica, Guatemala, Honduras y Panamá".⁽⁵⁾

Podemos calcular la concentración de las ventas internacionales de banano en América Latina y Ecuador empleando los datos estimados por E.L. Levis, asesor de FAO, en 1966. Estas cifras están tabuladas en los cuadros Nos. I y 2.

CUADRO NO. 1

EXPORTACIONES DE BANANO DESDE LATINOAMERICA POR EMPRESAS. 1964

(Millones de cajas o su equivalente en racimos)*

EMPRESA	NACIONALIDAD	EXPORTACIONES (millones cajas)	% DEL TOTAL	% ACUMULADO
UNITED FRUIT CO.	EE.UU.	62.0	46,65	46.65
STANDARD FRUIT CO.	EE.UU.	24.0	18,06	64.71
EXPORTADORA BANANERA NOBOA S.A.	ECUADOR	10.8	8,13	72.84
UBESA	ALEMANIA OCC,	9.1	6,85	79.68
EXPORTADORES DE FRUTA DEL ECUADOR	ALEMANIA OCC,	7.6	5,72	85.40
BANANAS S.A.	EE.UU.	5,5	4,14	89.54
AGRICOLA SAN VICENTE FRUTERA	ECUADOR	3,6	2,71	92.25
SUDAMERICANA	EXTRANJERA	3,2	2,41	94,66
OTRAS 23 EMPRESAS		7,1	5,34	100.00
TOTAL		132,9	100,00	100.00

FUENTE: Levis, E.L. Informe al Gobierno sobre Mercadeo de Bananos, Quito 1966 (mecanografiado).

* 1 racimo = 1.5 cajas

Elaboración propia

(5) Ibid, pág. 32, nota 17.

El cuadro muestra la elevada concentración del mercado bananero internacional en América. Una sola empresa controla casi la mitad de las exportaciones, y las dos mayores aproximadamente los dos tercios. Aparte de las dos grandes, hay un grupo de 5 medianas que no llegan juntas a la tercera parte del total, y 23 pequeñas con una participación insignificante.

Los datos para Ecuador son los siguientes:

CUADRO NO. 2

EXPORTACIONES DE BANANO DESDE ECUADOR POR EMPRESAS. 1964.

(Millones de cajas o su equivalente en racimos)*

EMPRESA	NACIONALIDAD	EXPORTACIONES (millones cajas)	% DEL TOTAL	% ACUMULADO
STANDARD FRUIT Exportadora Ba- nanera Noboa S.A.	EE.UU.	11.3	16.62	16.62
UNITED FRUIT CO.	EE.UU.	9.8	14.41	46.91
UBESA	ALEMANIA OCC.	9.1	13.38	60.29
EXPORTADORES DE FRUTA DEL ECUA- DOR.	ALEMANIA OCC.	7.6	11.18	71.47
BANANAS S.A.	EE.UU.	5.5	8.09	79.56
AGRICOLA SAN VI- CENTE	ECUADOR	3.6	5.29	84.85
FRUTERA SUD AMERICANA	EXTRANJERA	3.2	4.71	89.56
OTRAS 23 EMPRESAS		7.1	10.44	100.00
TOTAL		68.0	100.00	100.00

FUENTE: Levie, E.L. Informe al Gobierno sobre Mercadeo de Banano. Qui-
to, 1966 (mecanografiado).

* 1 racimo = 1.5 cajas

Elaboración Propia.

De este cuadro y de su comparación con el anterior se puede concluir que aunque el carácter oligopólico de la exportación del banano en Ecuador es también pronunciado, ya que 8 empresas controlaron el 90% de las exportaciones de 1964, existe una substancial diferencia entre Ecuador y los países centroamericanos, porque mientras en éstos últimos el control por parte de las dos mayores empresas es prácticamente total, y en 1964 no existía ninguna empresa significativa que comparta esta región, en Ecuador, junto a los dos grandes oligopolios, que controlaban en 1964 aproximadamente un 30% de las exportaciones, operaban 6 empresas medianas y 23 pequeñas, algunas de ellas nacionales, al menos nominalmente. Es significativo, sin embargo, que aproximadamente el 70% de las exportaciones bananeras del país en 1964 estaba en manos de empresas extranjeras.

Es importante añadir que, de acuerdo con los datos disponibles, parece existir una tendencia al desplazamiento de las empresas pequeñas. Según E.L. Levie existe una marcada disminución en el número de exportadores, que en 1963 fue de 34, en 1964 de 31 y en 1965 de 26. De acuerdo con estos datos, y con el estudio presentado en el subtema anterior sobre la expansión de las exportaciones centroamericanas controladas por UF y SF, se encuentra una tendencia a incrementar la concentración en el mercado bananero mundial. Observese que desde la postguerra UF y SF consolidaron su participación en el mercado de EE.UU., tomaron el de Canadá y posteriormente se expandieron al europeo. Además, según E.L. Levie, "la Standard Fruit ha comenzado ya a hacer plantaciones en Africa Occidental"⁽⁶⁾ aprovechando las ventajas arancelarias concedidas por la Comunidad Económica Europea a sus países asociados.

Un "Informe sobre el Banano" elaborado por el consejero comercial ecuatoriano en EE.UU. en 1971, Jaime Durango, y citado

(6) E.L. LEVIE, Informe al Gobierno sobre Mercado de Bananos, Quito, 1966. (mecanografiado) Pg. 59.

por A. Vera, confirma esta apreciación:

...Uno de los factores que influye en el mercado de banana, y quizá el más fuerte, es que tres empresas como son la United Fruit, la Standard y del Monte controlan el mercado de EE.UU. y Canadá. Estas tres compañías abarcan el 95% del mercado, dejando el 5% restante a pequeñas empresas independientes que no pueden competir en precios, sobre todo, con los precios impuestos por la United Fruit.

La Standard y la United Fruit están en todo el mundo, incluyendo Francia, Alemania, Bélgica, Italia y Somalia, con excepción de Taiwan. Se cree que las dos compañías juntas abarcan el 70% o más del mercado mundial de banana. (7)

En síntesis, hemos encontrado un alto grado de concentración económica en la rama de producción y comercialización internacional del banano; en Centroamérica esta concentración es prácticamente la de un duopolio, con predominio de la United Fruit, y en Ecuador la concentración es menor, ya que existen algunas empresas medianas y pequeñas. Se observan, por otra parte, indicios de que esta tendencia a la concentración se está acentuando.

ESTRUCTURAS OLIGOPOLICAS, BARRERAS A LA ENTRADA Y PRECIO DE EXCLUSION:

En las páginas anteriores hemos visto que el auge y la crisis del banano en Ecuador estuvieron estrechamente vinculados con cambios en la oferta internacional de este producto; ahora bien, dada la magnitud del poder que en este mercado tienen dos grandes empresas oligopólicas, es importante preguntarse sobre la relación entre los cambios en la oferta mundial y las posibles variaciones en la estructura económica del mercado. El estudio de este punto requiere de algunas definiciones y consideraciones teóricas previas.

(7) VERA, A. Historia de un Triste Banano, Imprenta Abad, Guayaquil, 1972. El subrayado es nuestro.

Partimos de las definiciones de tres términos que emplearemos con frecuencia más adelante: rama vertical, oligopolio y estructura de mercado.

"La rama vertical está definida como el conjunto de actividades de producción, transformación y comercialización de una determinada materia prima".⁽⁸⁾ La rama vertical bananera incluye las actividades de producción, transporte interno, empaque y desinfección, embarque, transporte internacional y distribución y venta al por menor del banano al consumidor foráneo.⁽⁹⁾

Adoptamos la definición de oligopolio elaborada por J.Bain. Según este autor,⁽¹⁰⁾ se da una situación de oligopolio cuando en una rama económica determinada se produce una interdependencia circular entre dos o más vendedores rivales. Esta interdependencia debe existir entre una parte de los vendedores, pero no necesariamente entre todos.

Una rama económica está integrada por todos los productores de bienes sustituibles. Dos bienes son sustituibles cuando para ambos su elasticidad cruzada de la demanda (definida como $\frac{\partial q_i}{\partial p_j} \frac{p_i}{q_i}$) es positiva.

La interdependencia circular entre los productores de bienes sustituibles se produce cuando una pequeña variación en las ventas de cualquiera de ellos, acompañada de un cambio de precio suficiente para provocarla, se refleja en un cambio perceptible en los precios y/o las ventas del otro.

(8) FRENKEL, R. y colab. La Rama Vertical Algodonera, CFI, Buenos Aires, mimeografiado, 1975, Pg. 13.

(9) Excluimos, para los fines de este trabajo, las actividades de fabricación de derivados del banano (harina, etc) o de fruta elaborada, porque para este estudio no son significativas.

(10) BAIN, J.S. Traits Généraux d'un Oligopole, Economic Appliqué Tome XV No. 4 Paris 1962, Pgs. 455-456.

Matemáticamente, si suponemos que el precio de cada vendedor es función de las cantidades vendidas por todos los integrantes de la rama:

$$P_i = G_i(q_1, q_2, \dots, q_n)$$

$$P_j = G_j(q_1, q_2, \dots, q_n)$$

La interdependencia circular entre los vendedores "i" y "j" se dará si y sólo si las elasticidades cruzadas de la cantidad, definidas como:

$$\frac{\partial p_i}{\partial q_j} \frac{q_j}{p_i} \quad \frac{\partial p_j}{\partial q_i} \frac{q_i}{p_j}$$

son ambas negativas y de magnitud finita.

En una situación de competencia perfecta, por el contrario, las elasticidades cruzadas de la cantidad tienen una magnitud infinitamente pequeña para todos los integrantes de la rama económica.

Una diferencia fundamental entre el oligopolio y la situación de competencia perfecta radica en que, mientras para un productor cualquiera en un mercado competitivo el precio es una magnitud dada por variables exógenas, que no se modifica ante cambios en la cantidad de bienes ofertada por su empresa, en una estructura oligopólica existen empresas que pueden alterar el precio modificando su ritmo de producción.

Si en las definiciones precedentes cambiamos comprador por vendedor, e insumos por productos, tenemos la definición de mercado oligopsónico.

La interdependencia circular entre los productores de una misma rama es más significativa en la medida en que un grupo reducido de productores controla una fracción mayor de las ventas. De aquí que el grado de concentración sea un buen indicador el carácter oligopólico de una rama económica.

El concepto de estructura de mercado, en el sentido formulado por R. Caves, ⁽¹¹⁾ es más amplio y abarca el grado de concentración de una rama y otros indicadores importantes. Los principales son, además del mencionado, la diferenciación del producto, la existencia o ausencia de barreras a la entrada de nuevas firmas, la tasa de crecimiento de la demanda, la elasticidad de la demanda y la relación entre costos fijos y variables en el corto plazo. Nuestro interés se centrará, para el estudio de la rama vertical bananera, en los tres primeros elementos.

Para analizar la relación entre los cambios en la estructura de mercado en la producción y comercialización del banano a nivel internacional, y el auge y la crisis bananera en Ecuador, comenzaremos discutiendo a nivel teórico el problema de las causas estructurales de la aparición, permanencia y cambios en la estructura oligopólica de una rama económica.

Son muchos los estudios que muestran la insuficiencia del análisis microeconómico marginalista, de la teoría de la competencia imperfecta, y de otros intentos, como el de Kalecki, para una explicación del problema mencionado. ⁽¹²⁾ Muchos de los vacíos de estas concepciones teóricas fueron superados por la teoría estructural del oligopolio formulada por J. Bain, P. Sylos Labini y F. Modigliani, que a juicio de M. Merhav constituye "una ruptura radical con la doctrina tradicional" ⁽¹³⁾ y busca interpretar las causas del apareamiento y la estabilidad de las estructuras oligopólicas dando especial importancia a las características objetivas de la tecnología empleada: "Un cierto grado de monopolio está en el interior de la propia estructura técnica de las industrias concentradas, independientemente de las preferencias y de la ignorancia de los consumidores

(11) CAVES, R. American Industry, Structure, Conduct, Performance. Practice Hall, Inc. New Jersey, 1964, pág. 16.

(12) Véase Amín, S. La Acumulación en Escala Mundial, Pgs. 291-319; MERHAV, M. Dependencia Tecnológica, Monopolio y Crecimiento, Cap. II; SYLOS LABINI, P., Oligopolio y Progreso Técnico, Cap. 1.

(13) MERHAV, M. Op. Cit. pg. 108.

y de la inseguridad de los fabricantes". (14)

J. Bain sostiene que la aparición y el mantenimiento de una estructura oligopólica en una rama económica se produce cuando una ventaja cualquiera obtenida por una o más firmas dentro de la rama, que les permite la reducción de los costos de producción respecto a los de las firmas restantes, y por tanto la obtención de una mayor tasa de ganancia, se mantiene establemente debido a la presencia de obstáculos que impiden que esta ventaja se difunda entre las firmas de la industria o atraiga a nuevas empresas a esta rama. Estos obstáculos se denominan barreras de entrada y dificultan el potencial ingreso de nuevos competidores al interior de la rama y por tanto limitan la movilidad del capital en la misma. Las tres clases principales de barreras a la entrada se originan en las economías de escala, la diferenciación del producto y las ventajas de costo absoluto.

Las barreras de entrada por economías de escala se encuentran cuando el tamaño óptimo de planta correspondiente a los mínimos costos de producción representa una fracción significativa del tamaño total del mercado, de tal forma que un número limitado de plantas pueda copar la totalidad de la demanda. En este caso un potencial competidor no podría entrar en la rama aprovechando las economías de escala porque su producción no podría colocarse al precio existente antes de su ingreso por falta de demanda, y se intentaría mantener los precios, su producción sería limitada y no se le permitiría aprovechar las economías de escala.

La diferenciación del producto se origina cuando los consumidores de una determinada rama se inclinan por los bienes de una firma específica, influidos por las campañas publicita-

(14) SYLOS LABINI, P. Op. Cit. Pág. 69.

rias. Se produce así una cierta segmentación en el mercado que permite a las empresas beneficiarias elevar los precios y mantener tasas superiores de ganancia. La diferenciación del producto es una barrera de entrada porque todo eventual competidor tiene que añadir a sus costos de instalación la realización de una campaña de ventas que le asegure una participación en la demanda, y neutralice las ventajas adquiridas por las firmas existentes. De esta forma los costos de producción de un potencial competidor superan a los de las empresas establecidas.

Por último, las ventajas de costo absoluto, como el empleo de patentes o secretos tecnológicos, la posesión de recursos naturales o medios de producción escasos y difícilmente sustituibles, etc. también obstaculizan el acceso de nuevas firmas.

Bain y otros investigadores han encontrado una covariación positiva entre la magnitud de las barreras de entrada, el grado de concentración oligopólica y las tasas de ganancia obtenidas por las empresas mayores de cada rama, estos estudios se han realizado en distintas industrias de EE.UU. y otros países desarrollados. (15)

P. Sylos Labini estudia las condiciones de estabilidad de las estructuras oligopólicas una vez constituidas. Su contribución es importante, entre otras cosas porque los parámetros y variables que emplea "están determinados por factores que pueden ser establecidos objetivamente y que son conmesurables, por lo menos en principio: por el costo y por las funciones de demanda a largo plazo. Son independientes de las conjeturas, expectativas, decisiones o acciones de las firmas". (16)

(15) Véase: BAIN, J. Barriers to New Competition, Harvard University Press, 1956 y MANN, H.M. Sellers Concentration, Barriers to Entry and Rate of Return in Thirty Industries 1950-1960 en The Review of Economic and Statistics, 1966, pgs. 296 a 307.

(16) MERHAV, M., Op. Cit. Pg. 112.

Labini parte del concepto de estructura de la industria, que incluye la distribución de las ventas entre las distintas empresas, la elasticidad de la demanda y el tamaño del mercado, y se pregunta bajo qué condiciones esta estructura, y el precio de venta del producto se mantienen en equilibrio.

Analiza este problema desde un punto de vista teórico general. Sus hipótesis principales son:

- Están definidas la tecnología, los costos de los factores y el precio.
- Está establecida una estructura de la industria.
- Existe una situación general de oligopolio, la producción es compartida por firmas grandes, medianas y pequeñas.
- Existen discontinuidades en la tecnología empleada, de forma tal que "las empresas mayores son también las más eficientes, en el sentido de que producen a un coste unitario total menor".⁽¹⁷⁾
- Sólo las empresas mayores (price leadership) pueden fijar directamente el precio, las otras sólo pueden modificarlo indirectamente variando su cantidad producida, una vez de terminado el precio por las grandes.
- Las empresas líderes fijan el precio buscando optimizar su ganancia en el largo plazo, para lograrlo fijan el precio más alto posible que pueda mantenerse establemente sin que nuevos competidores entren en la rama.

Labini define como precio de exclusión para determinado tipo de empresa aquel situado inmediatamente por debajo del precio que les asegure a las mencionadas empresas el beneficio mínimo aceptable.

Las empresas líderes pueden fijar precios de exclusión que

(17) SYLOS LABINI, P. Op. Cit. Pg. 53.

eliminen a largo plazo a las otras firmas existentes en el mercado, y que impidan su reaparición.

La tesis central de Labiní es que las empresas líderes solamente permitirán la existencia de las medianas y pequeñas cuando el costo de su eliminación no sea compatible con la optimización de la ganancia a largo plazo de las empresas líderes. El costo de eliminación se forma no sólo por la guerra de precios necesaria para eliminar a las empresas medianas y/o pequeñas, sino también por el mantenimiento permanente de un precio que no supere al "precio de exclusión" e impida, de esta forma, su reingreso.

El precio de exclusión que fijan las empresas líderes puede permitir, bajo determinadas condiciones, la existencia de firmas medianas y pequeñas; la estructura de la industria estará en equilibrio cuando hayan entrado todas las firmas medianas y pequeñas permitidas por el "precio de exclusión" fijado, que se convertirá entonces en un precio de equilibrio.

Aunque pueden existir diferentes situaciones teóricas de equilibrio para cada caso concreto, una vez que la industria ha ya llegado a una de ellas el proceso es irreversible, y la estructura de la industria y el precio no se modificarán mientras no cambien las condiciones establecidas en las hipótesis (tecnología, tamaño de mercado, etc).

"Una vez que ha sido alcanzada una cierta situación de equilibrio, las otras situaciones de equilibrio son inalcanzables. ... Aunque no haya una sola situación de equilibrio es posible indicar la tendencia general del precio: tiende a fijarse a un nivel inmediatamente superior al precio "de exclusión" de las empresas relativamente menos eficientes, que a las empresas mayores y más eficientes les conviene que vivan.

Los elementos que determinan el precio son:

a) La extensión absoluta del mercado.

- b) La elasticidad de la demanda.
- c) Las diversas tecnologías,
- d) Los precios de los factores... que intervienen... en la determinación del coste medio total de las empresas". (18)

Aunque el modelo de análisis de Labini solamente contempla la existencia de barreras de entrada debidas a las economías de escala, su tesis es generalizable para situaciones en las que además existan otras barreras, originadas en la diferenciación del producto, en las ventajas de costo absoluto u otras causas.

Es importante observar que el equilibrio en la estructura oligopólica y en el precio están supeditados al mantenimiento de las condiciones que los han determinado, como la extensión del mercado y las tecnologías accesibles a las empresas; los cambios en estas condiciones pueden inducir a la aparición de nuevas situaciones inestables y a una readecuación de la estructura oligopólica hacia otro perfil de concentración y otro precio de equilibrio.

Pueden ser importantes, en particular, los cambios en la tecnología. Como lo señala Amín, la aplicación en gran escala de innovaciones tecnológicas en una rama económica oligopólica está supeditada a las conveniencias de las empresas líderes, y tiende a presentarse en forma de saltos bruscos o discontinuos:

...La desigualdad de la tasa de ganancia y la distorsión que resulta de ello en el desarrollo de los diferentes sectores no dejan de modificar las condiciones del desarrollo posterior. Suponiendo incluso que el sector competitivo cuyo desarrollo está retrasado, pueda -debido a este retraso- invertir rentablemente (es decir, a nivel de su tasa de ganancia que es inferior a la de los monopolios), todas las ganancias que realiza, es posible que los monopolios, que querrían reinvertir sus ganancias en sus países, sean incapaces de hacerlo porque su avance

le quita la rentabilidad a esta inversión. En efecto, la economía que constituye un todo coherente, exige el respeto de ciertas proporciones. El atraso de unos frena finalmente el desarrollo de los otros... Además, cuando los monopolios hacen inversiones ¿siempre adoptan la técnica más moderna? Se sabe que la competencia obliga a los empresarios a hacerlo... En el modelo competitivo el innovador hace que los otros paguen el costo de la modernización. No ocurre lo mismo en el caso del monopolio. La política maltusiana de ciertos monopolios respecto del uso de técnicas nuevas ya se conoce (compra de patentes para "enterrarlas", etc). La inversión de las ganancias de los monopolios tiende a perder toda regularidad para hacerse brutalmente mediante grandes olas, mientras que durante largos períodos estas ganancias fueron conservadas líquidas. Un nuevo descubrimiento, un nuevo cambio hacen que esta inversión sea muy rentable. Este carácter brutal e irregular de la inversión de los monopolios se ve agravado por el hecho de que no siempre está guiado por consideraciones de rentabilidad inmediata sino también por consideraciones de "estrategia económica"(19)

Nos interesa subrayar que un cambio importante en las condiciones tecnológicas introducido por las empresas líderes de una rama altera las funciones de costo (en caso contrario no fuera introducido) y puede conducir a una situación de desequilibrio y al consecuente cambio en la concentración de la industria.

Hemos expuesto las tesis de Bain y Labini sobre las estructuras oligopólicas porque estos autores analizan los determinantes objetivos de la aparición y los condicionantes de la estabilidad o transformación de las estructuras oligopólicas.

Nos interesa particularmente este tema porque, como hemos visto, la producción y comercialización del banano en el mercado internacional se caracteriza por su estructura oligopólica. En esta rama coexisten empresas líderes grandes con algunas medianas y pequeñas. Ahora bien, como hemos mostrado, las inver-

(19) AMIN, S., La Acumulación a Escala Mundial, Ed. Siglo XXI, 3a. Ed. 1977, México. Pgs. 316-317 (Los subrayados son nuestros).

siones económicas de las dos empresas líderes se concentran geográficamente en cuatro países de América Central, donde mantienen un predominio casi absoluto, mientras que las empresas medianas y pequeñas operan casi exclusivamente en Ecuador.

Esta particular distribución geográfica de las inversiones en la rama bananera a nivel internacional confiere al estudio de la estructura del mercado internacional del banano una particular relevancia para la interpretación del auge y la crisis del banano en Ecuador.

El hecho de que los cambios más importantes en la producción bananera ecuatoriana se hayan visto acompañados con transformaciones profundas en la participación de los distintos países en la oferta internacional del banano, y la estrecha relación encontrada entre la suerte de los distintos países productores de banano en América Latina y la magnitud de los intereses que en éstos han tenido las empresas bananeras líderes son razones que consolidan nuestra expectativa de buscar una interpretación de la evolución bananera en Ecuador partiendo del análisis de la estructura del mercado internacional de la fruta.

En los subtemas siguientes nos proponemos presentar algunos elementos que nos permitan ensayar una interpretación en esta línea.

PRODUCCION DE BANANO, TENENCIA DE LA TIERRA Y COMERCIALIZACION INTERNA EN ECUADOR.

Para estudiar la relación entre los cambios en la estructura del mercado internacional del banano y la evolución de las exportaciones de esta fruta en Ecuador, es importante comenzar describiendo las características particulares del sistema de producción y comercialización interna del banano en el país,

que se diferencia notablemente de las existentes en los enclaves bananeros centroamericanos. La especificidad en la estructura de producción bananera en Ecuador está estrechamente relacionada con el menor poder de las dos grandes empresas bananeras, respecto al que mantienen estas compañías en los países del Istmo.

Mientras en Honduras, Guatemala y Panamá, y en menor medida en Costa Rica, el sistema dominante de producción ha sido el de las grandes plantaciones cultivadas por la United Fruit y la Standard Fruit,⁽²⁰⁾ en Ecuador la mayor parte de la fruta proviene de medianas propiedades controladas por productores nacionales.

(20) Según la CEPAL en Centroamérica una sola empresa (indudablemente la United Fruit) "posee, arrienda o controla en alguna forma el 85 por ciento de todas las tierras de dicha región apropiadas para el cultivo del banano de exportación". (CEPAL, Evolución y Perspectivas del Mercado Internacional del Banano, Pg. 14). E.L. Levie afirma que "en algunos países centroamericanos las cuatro quintas partes de bananos son cultivadas por compañías en grandes propiedades de 1.000 Has. o más" (Levie, E.L. Op. Cit. Pg. 11).

En Costa Rica es también significativa la producción bananera proveniente de minifundios de menos de 10 Has. (LEVIE, E.L. Op. Cit., Pg. 11.b)

Es importante añadir que desde 1974 aparecen algunos factores que pueden alterar la situación de predominio de las plantaciones extranjeras en la producción de Banano en Centroamérica. Estos factores son, principalmente, la política nacionalista de los gobiernos de Panamá y Honduras que condujo, por ejemplo, a la expropiación en este último país de 120.000 Has. a la Standard Fruit Co. y a la Tela Railroad Co. y a otros latifundistas; la formación de la UPEB en 1974 (Unión de Países Exportadores de Banano) que agrupa principalmente a los cuatro grandes productores centroamericanos (Ecuador no participa); la creciente tensión entre las Cías. bananeras y el gobierno de Panamá que produjo un boicot por parte de la United Brands (actual nombre de la United Fruit) a las exportaciones de este país en 1974 y la decisión del gobierno de traspasar las plantaciones a Panamá a más tardar en 1977; algunos conflictos laborales como una huelga de más de un mes de duración en Costa Rica en 1974, y finalmente las denuncias de soborno por parte de la United Brands al gobierno de Honduras y la caída del régimen del Gral. López Arellano en este país. (Véase Revista Estudios Sociales Centroamericanos, varios números, Revista Crisis, Buenos Aires, No. 27, Estudio Económico de América Latina, CEPAL, 1974, y URRÁ VELOSO, P. La Guerra del Banano, Tierra Nueva, Buenos Aires, 1975).

Esta substancial diferencia se explica, entre otras razones, porque en 1948, año en el que se inició en gran escala la extensión del cultivo de banano en el país, la economía ecuatoriana se había beneficiado de una prolongada coyuntura favorable a nivel internacional que se originó en 1941, cuando la intervención de EE.UU. en la Segunda Guerra Mundial repercutió en aumentos substanciales de precios de algunos productos de exportación ecuatorianos, como el arroz, escaso en la época por la guerra en Asia, y abrió perspectivas también a la exportación de productos de importancia estratégica como la balsa y el caucho, repercutiendo en un pronunciado incremento en los ingresos por exportaciones (véase Anexo No. 1). El fin de la guerra en 1945 marcó el inicio de un ascenso vertiginoso en los precios del cacao y el café, productos tradicionalmente exportados por Ecuador, y permitió que la expansión de los ingresos provenientes de la exportación continuara⁽²¹⁾; paralelamente, el conflicto mundial y la postguerra repercutieron en una disminución en la importación de bienes industrializados y productos suntuarios, permitiendo un superávit comercial continuado. Estas condiciones de prosperidad económica posibilitaron un significativo apoyo crediticio por parte del sector público a la colonización que expandió la frontera agrícola de la costa, principalmente con plantaciones de banano. Según el Informe CIDA, los principales beneficiarios del programa de fomento bananero fueron los sectores de la clase media de Guayaquil.⁽²²⁾

El cuadro No. 3 muestra el volumen del crédito estatal concedido para el fomento bananero entre 1944 y 1951.

-
- (21) A pesar del incremento del valor unitario de las exportaciones entre 1941 y 1948 y particularmente entre 1945 y 1948, el volumen físico de las mismas no se alteró significativamente sino hasta después de 1948, a raíz del auge bananero. (Véase: MOREANO, A. Capitalismo y Lucha de Clases en la Primera Mitad del Siglo XX, en Ecuador Pasado y Presente, Universidad Central, Quito, 1976, Pg. 206, 207).
- (22) BARRACLOUGH S. y COLLARTE, J.C., Resumen del Informe CIDA: Tenencia de la Tierra y Desarrollo Socio Económico del Sector Agrícola, Ecuador, FLACSO, Quito, 1976, Pg. 346-351.

Según la CEPAL, solamente en 1948:

"15 millones de sucres fueron distribuidos entre 922 bananeros de las cinco provincias del litoral y entre unos cuantos agricultores de la zona tropical de la provincia de Cañar. Cabe señalar que el 77 por ciento de los préstamos fueron inferiores a los 20.000 sucres en cada caso y que ninguno fue mayor de los 50.000. La superficie de cultivo levantada sobre la base de este crédito alcanzó a 10.705 hectáreas,...

... Este apoyo bancario determinó una verdadera fiebre por la siembra del banano. La zona de cultivos fue ampliada hacia lugares no explotados hasta entonces...

... con el aliento del préstamo de 4 sucres por planta se originó una nueva clase agrícola, que no sólo constituían los agricultores, sino los comerciantes, los profesionales, etc. y que marchó hacia la conquista de tierras baldías situadas en la zona montañosa de todo el litoral, que ofrecían excelentes condiciones para el nuevo cultivo, modificando además el uso de la tierra en aquellas otras zonas que estaban ya explotadas".(23)

CUADRO NO. 3

CREDITOS CONCEDIDOS POR BANCOS DE FOMENTO PARA EL CULTIVO DE
BANANO 1944-1951

AÑO	MILES DE SUCRES
1944*	330.6
1945	501.8
1946	2.433.7
1947	3.397.9
1948	8.942.3
1949	17,853.4
1950	4.625.0
1951	2.749.3

* Solamente 6 meses.

Nota: Entre 1944 y 1950 un dólar equivalía a aproximadamente 13 sucres, en diciembre de 1950 se devaluó el sucre a una paridad de 15 sucres por dólar.

FUENTE: CEPAL, El Desarrollo Económico del Ecuador, México, 1954, Pg. 170

(23) CEPAL, El Desarrollo Económico del Ecuador, México 1954, Pg. 170.

En síntesis, la situación económica del país en 1948 permitió que el estado impulsara la consolidación de una burguesía nacional que asumiera una participación significativa en la producción y comercialización del banano.

El estado no solamente fomentó el control nacional de la producción de banano, además financió la construcción y el mantenimiento de la infraestructura vial que acompañó a la expansión de la frontera agrícola y de la infraestructura portuaria apta para la exportación. Para obtener los fondos necesarios para estas obras se establecieron impuestos a la exportación de banano. (24)

En los cuatro países productores centroamericanos importantes, por el contrario, la construcción y el mantenimiento de las obras de infraestructura han sido financiadas principalmente por las compañías extranjeras.

Independientemente de esta coyuntura favorable, el país contaba ya con una infraestructura física, con un sistema bancario y financiero mínimos y con condiciones sociales y políticas que posibilitaron la consolidación de una burguesía nacional exportadora de banano. El anterior auge cacaotero había exigido este desarrollo previo que se profundizó ampliamente con la expansión bananera.

Distinto fue el caso de algunos países de Centroamérica a fines del siglo anterior, donde, ante la ausencia de un embrión de burguesía nacional lo suficientemente sólido, y sin un adecuado desarrollo vial y portuario previo, las empresas extranjeras recibieron concesiones y construyeron las plantaciones, la infraestructura vial, portuaria, los servicios complementarios, etc. instalando una economía de enclave.

(24) Los impuestos a la exportación de banano fueron reducidos desde 1963 y derogados por completo después, como una medida destinada a "mejorar la competitividad internacional de la fruta ecuatoriana".

Al respecto V. Lainez y V. Meza manifiestan sobre Honduras:

Los productores nacionales de banano, pequeños finqueros y agricultores independientes, no constituían en esencia un grupo económico consolidado y con perfiles propios y definidos. Sus posibilidades de influencia en la vida institucional y política del país eran sumamente escasas o definitivamente no existían. ...

Los empresarios bananeros, por tanto, no encontraron en su camino de penetración los obstáculos normales que podría poner un grupo económico nacional con aspiraciones y posibilidades concretas de fortalecimiento y desarrollo, en torno a la esfera de la producción y comercialización del banano. ...

Precisamente esta situación, la ausencia de un grupo productor local con posibilidades de decisión y perspectivas reales de fortalecimiento, más la imagen de progreso y desarrollo económico con que presentaban sus actividades, facilitó a las compañías la consolidación del enclave". (25)

Volviendo a Ecuador, encontramos que la participación en la producción de plantaciones extranjeras, si bien existió, fue pequeña en relación al aporte de propietarios nacionales. Según G. Abad, el aporte de las plantaciones grandes fue inferior al 20% del total, y la mayoría de la fruta exportada provenía de medianas propiedades nacionales. (26) En algún caso particular, sin embargo, como el de la Provincia de Esmeraldas, la influencia de un enclave extranjero en la producción de banano -las plantaciones de la Fruit Trading Corporation- fue determinante para el desarrollo de la economía local hasta 1960. (27)

La distribución de la tenencia de la tierra en las plantaciones bananeras ecuatorianas de acuerdo al tamaño de las propiedades, que se presenta en el cuadro No. 4 confirma el predominio de unidades de mediana extensión. (28)

(25) LAINEZ, V. y MEZA, V. Op. Cit. Pg. 152 y 153

(26) ABAD, G. El Proceso de Lucha por el Poder en el Ecuador, Tesis de Licenciatura, Colegio de México, 1976 (mimeo) Pg. 47.

(27) Véase: MARTINEZ, L. Auge y Crisis del Banano en la Provincia de Esmeraldas, Revista de Economía No. 65, Universidad Central, Quito, Enero 1976.

(28) El cuadro es bastante similar al que se encuentra en el Informe CIDA, aunque hay algunas pequeñas discrepancias.

CUADRO NO. 4

DISTRIBUCION DE LA SUPERFICIE BANANERA DE ACUERDO AL TAMAÑO
DE LAS EXPLOTACIONES: 1964-1965

EXTENSION	NUMERO DE PROPIEDADES	%	AREA TOTAL (HAS.)	%
Menos de 10 Has.	403	15.5	3.494	2.0
Entre 10 y 25 Has.	795	30.7	20.027	11.4
Entre 25 y 50 Has.	611	23.6	32.331	18.4
Entre 50 y 100 Has.	379	14.6	37.357	21.3
Entre 100 y 500 Has.	366	14.1	59.723	34.1
Más de 500 Has.	38	1.5	22.429	12.8
TOTALES	2.592	100.0	175.361	100.0
Sin Clasificar (Estimación)	408		15.000	
TOTAL	3.000		190.361	

FUENTE: Dirección Nacional de Banano, registro para control fitosanitario. (Tomado de Levie, E.L. Op. Cit. Pg. 11).

Elaboración Propia

Aproximadamente el 40% del área cultivada pertenece a propiedades comprendidas entre 25 y 100 Has, y las extensiones que se encuentran entre las 25 y las 500 Has. abarcan el 75% de la superficie. La extensión promedio por explotación es de 68 Has. entre las propiedades clasificadas. Las cifras muestran claramente que la mediana propiedad es la dominante, que el número de productores bananeros es elevado (3.000), que la participación de las grandes plantaciones en la superficie total es limitada y que la significación de los minifundios en la producción bananera también es reducida.

INTENSIDAD EN EL EMPLEO DE MANO DE OBRA, PERSONAL OCUPADO, SALARIOS.

Las relaciones de producción en las plantaciones bananeras, particularmente en la mediana propiedad dominante, son definitivamente capitalistas y, como veremos, el proceso productivo requiere en forma apreciable el empleo de mano de obra asalariada. (29)

Las actividades de transporte interno, desinfección, lavado, empaclado y embarque de la fruta luego de su cosecha requieren también de un significativo empleo de mano de obra. Mostramos a continuación algunos datos sobre los costos de producción y el peso relativo de la remuneración al trabajo que muestran que las actividades mencionadas se caracterizaron por el uso intensivo de mano de obra.

Las cifras tabuladas en el cuadro No. 5 corresponden a los componentes de los precios FOB y "Shipside" de una caja de 46 Lbs. netas (20.9 Kgs.) en 1965, de acuerdo a los cálculos estimativos de E.L. Levie. El precio FOB es el precio de exportación, el precio Shipside se forma sustrayendo del primero el valor de la caja, los costos de embalaje, los impuestos de exportación, el transporte en área de puerto y otros costos, y corresponde al precio pagado al hacendado en el puerto de embarque en el año mencionado.

El costo de la mano de obra directa representa un 51.2% del precio Shipside y el 35.8% del precio FOB; si calculamos el peso relativo de los salarios sobre el valor agregado de la producción las cifras serán obviamente más altas.

(29) Véase: Informe CIDA, Tenencia de la Tierra y Desarrollo Socio Económico del Sector Agrícola, Ecuador. Washington, 1965.

CUADRO NO. 5

COSTOS ESTIMADOS DE PRODUCCION Y PRECIOS DE UNA CAJA DE BANANO
DE EXPORTACION EN GUAYAQUIL, 1965 (Caja Standard de 46 Lbs.
netas)

PRECIO SHIPSIDE: RUBRO:	VALOR (U.S.\$.)	%
Amortización del valor de la tierra, plantas de banano, y construcciones, costos de pesticidas, pulverización y demás insumos....	0.27	32.1
Mano de Obra	0.43	51.2
Utilidad hacendado	<u>0.14</u>	<u>16.7</u>
Total precio Shipperside	0.84	100.0

PRECIO FOB: RUBRO:	VALOR (U.S.\$.)	%
Precio Shipperside	0.84	46.9
Impuestos (21.4% precio shipperside)	0.18	10.1
Insumos adicionales	0.43	24.0
Mano de obra (embarque, etc.)	0.21	11.7
Utilidad exportador	<u>0.13</u>	<u>7.3</u>
Total Precio FOB	1.79	100.0
Total Mano de obra	0.64	35.8

FUENTE: LEVIE, E.L. Op. Cit.

Elaboración Propia

Es claro que la producción y comercialización del banano son intensivas en el empleo de trabajo.

Los salarios en las plantaciones son, según el Informe CIDA y otras publicaciones, superiores a los correspondientes a otras actividades agrícolas del litoral; según el Banco Central, su valor promedio en 1964 era de 400 dólares al año⁽³⁰⁾. Es

(30) BANCO CENTRAL, Aporte de la Actividad Bananera a la Economía Nacional, Quito, 1965. Pg. 12

evidente que esta remuneración apenas supera el nivel de subsistencia.

Por otra parte la legislación laboral ecuatoriana establece un salario mínimo para los trabajadores agrícolas de la Costa inferior en un 36% al salario mínimo vital urbano. ⁽³¹⁾

Tampoco los salarios de los trabajadores portuarios y embarcadores de fruta les permiten disfrutar de un nivel de vida muy superior al nivel de subsistencia.

La actividad bananera en Ecuador se caracteriza, por tanto, por una combinación de empleo intensivo de mano de obra y salarios bajos.

En relación a los países centroamericanos, los salarios de los trabajadores bananeros ecuatorianos son "significativamente menores". Por otra parte, en América Central la mecanización en las actividades de embalaje, carga y transporte es mayor y permite un empleo menos intensivo de mano de obra. ⁽³²⁾

Las distintas estimaciones sobre el total de mano de obra absorbida por la rama vertical bananera en el país varían entre 60.000 y 250.000 personas. ⁽³³⁾ Aunque no hemos encontrado datos confiables, los estudios sobre migraciones internas muestran que las provincias de mayor actividad bananera absorbieron los mayores contingentes migratorios después de 1948 ⁽³⁴⁾; en todo caso es muy significativa la participación de la actividad bananera en el empleo, sobre todo si consideramos que la

(31) Este porcentaje corresponde a Diciembre de 1976. Véase Boletín del Banco Central No. 566. Pg. 258.

(32) Véase LEVIE, E.L., Op. Cit. Pg. 31.

(33) Véase BANCO CENTRAL, Aporte de la Actividad Bananera a la Economía Nacional, Pg. 12, y VERA, A. Op. Cit. Pg. 8.

(34) Véase: JUNTA NACIONAL DE PLANIFICACION, Plan General de Desarrollo Económico y Social, Tomo I, Libro I, Pg. 302.

población económicamente activa del país oscilaba alrededor de 1.400.000 personas en 1962, que en 1964 la industria fabril no ocupaba a más de 34.000 personas, y que un porcentaje comprendido entre el 30 y el 50% de la población laboral del país se encuentra subocupado. (35)

COMERCIALIZACION INTERNA Y EXPORTACION, ESTRUCTURAS DE MERCADO

Hemos visto que la producción bananera está distribuida entre aproximadamente 3.000 propiedades, y que entre ellas predominan las de mediana extensión. Estos datos muestran que la estructura de mercado de la oferta del banano, como la de la mayor parte de los productos agrícolas, puede considerarse competitiva. Sin embargo, el 90% de la producción de exportación es comprada a los productores únicamente por 8 empresas exportadoras. La estructura de la demanda de banano para exportación es oligopsonica y altamente concentrada; en estas condiciones el poder de los exportadores de mantener bajos los precios pagados al productores muy grande.

Los esfuerzos de los productores por organizarse en cooperativas y contrarrestar esta situación han dado resultados poco satisfactorios, de la misma forma que los decretos estatales fijando precios mínimos, pago por peso, etc. (36)

El banano es una fruta putrecible, que una vez cortada, antes de su maduración debe transportarse y venderse al consumidor final en un plazo de pocas semanas y en condiciones especia

(35) Sobre el empleo en la industria véase: MONTAÑO, G. y WYGARD, E. Visión sobre la Industria Ecuatoriana, Señal, Quito, 1975 Pg. 189, sobre la PEA, HURTADO O., Dos Mundos Superpuestos, INEDES, Quito, 2a. Ed. 1971, y sobre el subempleo PREALC, OIT, Situación y Perspectivas del Empleo en Ecuador, Santiago 1976.

(36) Véase estudio citado de E.L. LEVIE. Sobre la crítica situación de los productores bananeros en 1974 y el fracaso de la política estatal de mejorar los precios al productor. Véase también PUCE, Ficha de Información Socio-Política, Quito, Nos. 8 y 9.

les para evitar su deterioro. El productor está imposibilitado de almacenar la fruta, si no le satisface el precio y se ve obligado a venderla.

Otro factor que hace más difícil la situación del productor bananero es la sobreproducción que apareció al menos desde los años '60 y que todavía se mantiene, pese a la reducción del área cultivada. De acuerdo con los datos disponibles, entre 1962 y 1976 apenas se exportó el 50.4% de la fruta producida. El consumo interno y la alimentación de ganado absorbieron aproximadamente un 15%, y el volumen de banano destinado a la elaboración de derivados fue reducido; el desperdicio por sobreproducción, por tanto, fue del orden de un 30%.⁽³⁷⁾

Las compras de banano a los productores no están reguladas por contratos duraderos. El sistema que prevalece es el de la asignación de cupos que las compañías exportadoras distribuyen, exclusivamente bajo su criterio, entre los productores pocos días antes del embarque. Los cupos fijan la cantidad a comprarse a cada productor; por lo general el productor lleva a la empacadora un volumen de fruta equivalente a casi el doble del cupo fijado, y los inspectores de las compañías seleccionan la fruta de mejor calidad y la empacan rechazando el resto. En 1965 existían alrededor de 250 empacadoras y muchas de ellas eran de propiedad de las empresas exportadoras.⁽³⁸⁾

Generalmente los grandes productores tienen mayores posibilidades de obtener cupos que los medianos y pequeños. El cuadro No. 6 muestra la distribución de la producción total y de la producción exportada de acuerdo al tamaño de las propiedades.

(37) Los datos presentados se han calculado comparando las cifras de exportación (Anexo No. 3) con las de producción tomadas del citado estudio de E.L. LEVIE y del Grupo de Trabajo Interinstitucional conformado por el Ministerio de Agricultura, la Junta de Planificación y el Banco Central en 1977.

(38) Véase, sobre los efectos actuales de este problema, el artículo "Crisis en el Sector Bananero de El Oro", El Comercio 12 de noviembre de 1980, Quito, Pg. A-6.

Los datos, que son cálculos estimativos sobre estadísticas tomadas de distintas fuentes y pueden contener impresiones, nos dan en todo caso una idea general de las diferencias en el acceso de los productores a los circuitos de comercialización.

CUADRO NO. 6

DISTRIBUCION DE LA PRODUCCION TOTAL Y DE LA PRODUCCION EXPORTADA SEGUN LA SUPERFICIE DE LAS FINCAS BANANERAS. 1964 - 1965.
(CALCULO ESTIMATIVO)

SUPERFICIE	% PRODUCCION (1)	% EXPORTACION (2)	(2) / (1)
Menos de 10 Has.	2.2	0.2	0.1
Entre 10 y 25 Has.	13.0	4.2	0.32
Entre 25 y 50 Has.	17.5	13.2	0.75
Entre 50 y 100 Has.	20.8	16.4	0.79
Entre 100 y 500 Has.	35.8	41.9	1.17
Más de 500 Has.	10.7	24.1	2.25
TOTAL	100.0	100.0	

FUENTES: Levie, E.L. Op. Cit. y Dirección Nacional del Banano.
Elaboración Propia.

Los datos del cuadro muestran que conforme aumenta el tamaño de las propiedades, mayor es el cociente de la participación en la exportación sobre la participación en la producción; por tanto las propiedades mayores tienen mayor acceso a los canales de exportación y sufren menos el problema de la sobreproducción que las medianas y pequeñas.

En resumen la estructura del mercado en la comercialización interna del banano de exportación es oligopsónica y permite a las empresas exportadoras mantener deprimidos los precios pagados al productor, apropiándose de un amplio margen en las utilidades. El carácter putrecible de la fruta y la sobreproducción existente contribuyen a consolidar el poder de los exportadores frente al productor; la situación afecta más a las propiedades menores cuyo acceso a la comercialización es más dificultoso.

La situación comparativamente mejor de los grandes productores puede haberles permitido afrontar menos dificultosamente la crisis a partir de 1965. (39)

ESTRUCTURA OLIGOPOLICA Y BARRERAS A LA ENTRADA EN EL MERCADO INTERNACIONAL DEL BANANO.

Hemos encontrado que la estructura del mercado internacional del banano está altamente concentrada, y que los intereses económicos de las dos mayores empresas se ubican principalmente en cuatro países de Centroamérica y tienen menor importancia relativa en Ecuador; conocemos también las características particulares de la producción y comercialización de la fruta en Ecuador. Nos interesa particularmente la relación entre los cambios en la estructura de mercado y la distribución internacional de las exportaciones de la fruta, y comenzaremos el estudio de este tema analizando las barreras a la entrada del capital en esta rama económica que, de acuerdo con J. Bain, constituyen los factores determinantes de la estructura oligopólica;

(39) Según el artículo titulado "Sólo 30% de las Áreas Bananeras es rentable". (El Comercio, 19 de junio de 1980). El 70% de las áreas bananeras, que corresponde a explotaciones menores de 100 Has., aporta solamente con el 40% de la producción exportada, mientras el 30% restante del área bananera, que corresponde a 79 explotaciones mayores de 100 Has., que totalizan 18.561 Has. genera el 60% de la producción exportada. Estos datos, provenientes del Programa Nacional del Banano, se explican tanto por la productividad más alta por hectarea en las plantaciones mayores de 100 Has., como por el más fácil acceso a los canales de comercialización que deben tener los propietarios mayores.

con estos elementos esbozaremos un análisis de los costos comparativos de producción a nivel internacional y sus modificaciones, particularmente a raíz de los cambios ocurridos en 1965.

Según J. Bain las barreras de entrada al capital en las ramas oligopólicas contemporáneas se originan principalmente en grandes economías de escala respecto al tamaño del mercado, en la diferenciación del producto y en ventajas de costo absoluto.

No disponemos de datos precisos que permitan identificar el peso relativo de cada uno de estos factores en el mercado internacional del banano; sin embargo, con la información disponible podemos sostener que los tres elementos tienen importancia; sin pretender realizar un estudio completo del tema, buscamos presentar algunos elementos para su análisis.

Las características particulares del mercado internacional del banano se explican en parte por las condiciones especiales que requiere este producto para su cultivo, cosecha, manipuleo, transporte y distribución.

El banano es extremadamente sensible al transporte, altamente deteriorable por magulladuras y golpes y putrecible a corto plazo. Una vez cosechada la fruta debe ser inmediatamente transportada, desinfectada y embarcada en buques con cámaras especiales que mantienen una temperatura de entre 12 y 13°C. para detener el proceso de maduración; el embarque, transporte y desembarque marítimo no deben exceder un tiempo de pocas semanas, de acuerdo al espesor de la fruta; en el país de destino la fruta debe colocarse en cámaras especiales de maduración, en ciertos casos con atmósfera artificial, y llegar al escaparate para el consumidor con una vida útil no inferior a 7 días antes de su deterioro. La interrupción de este proceso en cualquiera de sus fases por pocos días generalmente arruina el producto.

Estos pocos datos nos proporcionan ya una idea de por qué las empresas líderes, integradas verticalmente desde la plantación hasta la distribución al por menor en los lugares de consumo y articuladas horizontalmente con actividades complementarias, se benefician con un alto grado de eficiencia y minimizan los obstáculos de coordinación, obteniendo costos de operación inferiores y un producto de calidad superior⁽⁴⁰⁾. Analizemos detalladamente algunos aspectos de este proceso.

El análisis que se presenta se refiere únicamente a las características de proceso antes de 1965, luego estudiaremos los cambios introducidos a partir de este año.

ECONOMIAS DE ESCALA.

El bajo costo de producción de la fruta en relación a su peso y las dificultades de su transporte y manipuleo determinan una elevada incidencia relativa de los costos de transporte sobre el precio final.

El transporte y la distribución del banano permiten el aprovechamiento de grandes economías de escala para las mayores empresas, que se originan en distintas fases o aspectos de esta actividad que analizaremos por separado.

En el transporte marítimo, las economías de escala son significativas. El costo de transporte de la fruta por unidad de peso disminuye al aumentar la capacidad de carga del barco y/o su velocidad, determinando una tendencia general hacia el empleo de barcos más grandes y rápidos.

(40) Véase CEPAL, Evolución y Perspectivas del Mercado Internacional del Banano, Pgs. 14, 15, 27.

De acuerdo con los datos de E.L. Levie, para 1964 el costo mínimo se obtenía para una capacidad de carga de 150.000 cajas de 20 Kgs. netos por buque; sobre este límite el tiempo de carga y descarga repercutía negativamente sobre los costos, y además el volumen transportado sólo podía ser absorbido por los mayores mercados sin ejercer presión sobre los precios.

Un tercer factor que origina costos diferenciales en el transporte marítimo se debe a que las pequeñas empresas generalmente no disponen de capital suficiente para operar con barcos propios y los fletan, encareciendo sus costos de transporte. Esto se debe a la elevada inversión inicial en un buque bananero, calculada entre 2 y 4 millones de dólares en 1965. Además las empresas mayores fletan los mejores buques por períodos largos y las pequeñas solamente encuentran naves lentas y pequeñas.⁽⁴¹⁾

El Cuadro No. 7 presenta los costos diferenciales de transporte para barcos fletados de diferentes velocidades y capacidades de carga. A estas diferencias hay que añadir las originadas por la operación con barcos propios respecto a los fletados, sobre cuya magnitud no hemos encontrado datos.

El Grafico No. 1 representa los datos del Cuadro.

Si consideramos que el precio muelle Nueva York por caja pagado por los mayoristas se encontraba alrededor de US\$2.80 entre febrero y mayo de 1965, podemos estimar que los costos de transporte marítimo representan entre el 36 y el 12% del mencionado precio.

Para que estas economías de escala constituyan un obstáculo a la entrada es necesario que el tamaño óptimo de operación

(41) Los datos estadísticos de este subtema han sido tomados de LEVIE E.L. Op. Cit.

CUADRO NO. 7

COSTOS UNITARIOS DE FLETE PARA UNA CAJA DE 20 KGS. NETOS ENTRE
GUAYAQUIL Y NUEVA YORK PARA BANANEROS DE VELOCIDAD Y CAPACI-
DAD DE CARGA DIFERENTES* 1962.

VELOCIDAD (Nudos/hora)	CAPACIDAD DE CARGA (Cajas de 20 Kgs.)	FLETE POR CAJA (U.S.\$.)
11	15.000	1.00
12	23.000	0.81
13	27.000	0.735
14	30.000	0.70
15	56.000	0.55
16	84.000	0.42
17	110.000	0.385
18	135.000	0.355
19	150.000	0.325

(*) Incluyen derechos estimados en el Canal de Panamá y cuatro días de espera para carga y descarga.

FUENTE: Levie E.L. Op. Cit.

Elaboración Propia.

correspondiente a los costos unitarios mínimos sea una fracción significativa del tamaño del mercado.

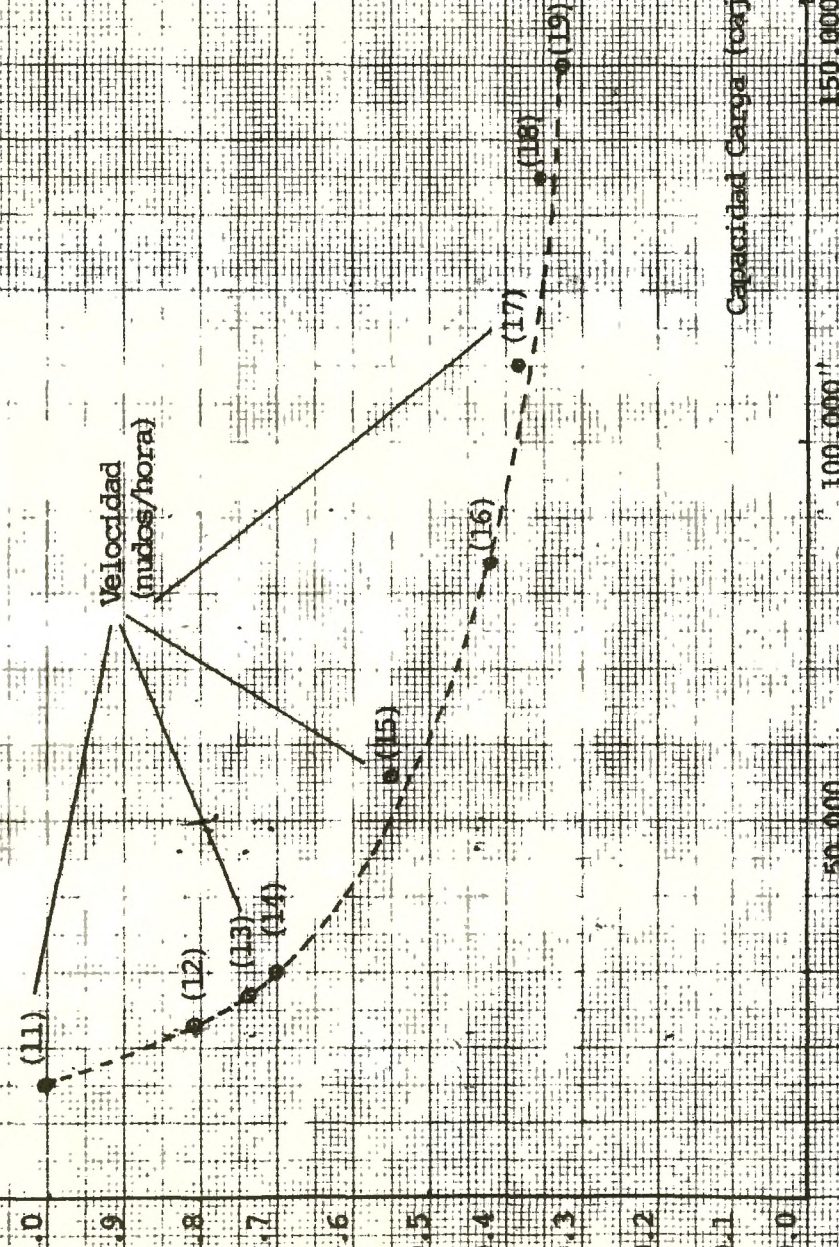
Los datos presentados únicamente nos muestran que empleando bananeros de 150.000 cajas de capacidad y de velocidad no menor de 19 nudos/hora se obtienen costos de transporte mínimos. No nos indican el número óptimo de buques que operando a nivel internacional minimice los costos de transporte y mantenimiento. A pesar de este problema, podemos afirmar que la operación mínima continua con este tipo de buques, que equivale

GRAFICO NO. 1

ECONOMIAS DE ESCALA EN EL TRANSPORTE MARITIMO

Costos de transporte Guayaquil-Nueva York para buques bananeros de velocidad y capacidad de carga variables (1962).

Costo
Unitario
(US\$)



Fuente: Cuadro No. 7

Elaboración Propia.

a una carga de 150.000 cajas (1 barco) por semana es ya una fracción apreciable del tamaño del mercado.

Ecuador es el primer exportador mundial de banano, y la totalidad de su exportación podría embarcarse con el empleo de entre 5 y 8 buques de esta capacidad por semana.

En teoría, el empleo de solamente 32 buques por semana podría absorber la totalidad de las exportaciones mundiales de 1965.

Esto es imposible en la práctica, ya que solamente 12 puertos en el mundo pudieron mantener en promedio una importación de la magnitud de 150.000 cajas por semana o más⁽⁴²⁾. Nueva York y Yokohama, los dos puertos de mayor importación de banano en el mundo, en 1964 apenas podrían recibir 3 buques de esta capacidad de carga por semana cada uno.

Estos datos permiten concluir que una empresa que mantenga un número limitado de grandes bananeros que minimice sus costos de mantenimiento, que complemente sus actividades con buques pequeños y rápidos destinados a los puertos de importación de menor capacidad, y que de esta forma obtenga costos medios de transporte internacional mínimos, de hecho absorberá un porcentaje significativo del mercado internacional del banano.

Por tanto el mercado mundial sólo tiene capacidad para un número reducido de estas empresas y su estructura es oligopólica.

(42) Los puertos son Nueva York, Guif Port, Baltimore, Galveston, Nueva Orleans, Tampa, Los Angeles, Yokohama, Hamburgo, Bremerhafen y Antwerp.

Las economías de escala en el transporte marítimo además de provocar la concentración económica del mercado mundial, han favorecido también la concentración geográfica de las exportaciones. Solamente 6 países en Latinoamérica⁽⁴³⁾ podían en 1964 mantener un volumen de exportación que les permita operar regularmente con grandes buques bananeros. Los países con exportaciones menores necesariamente debían emplear barcos pequeños encareciendo el costo de sus exportaciones. El mismo fenómeno se da en puertos pequeños, y por tanto en cada país las exportaciones se concentran generalmente en un puerto. (En Ecuador el 70% de las exportaciones del período 1960-66 se embarcaron vía Guayaquil).⁽⁴⁴⁾

Hemos encontrado un nuevo argumento para probar que la concentración geográfica de las exportaciones de banano operada desde la postguerra es un fenómeno irreversible que se explica por la estructura del mercado mundial y no únicamente por la acción pasajera de factores ecológicos. Las capacidades óptimas de carga para transporte marítimo en la preguerra eran menores que las actuales.

Los datos sobre el transporte de las exportaciones ecuatorianas a Estados Unidos en 1964 confirman que las empresas pequeñas operaron con buques lentos y por tanto a costos superiores. De los 58 barcos con velocidad conocida, 33 tenían una velocidad de 12.5 a 16.5 nudos/hora, y 25 desarrollaban velocidades de 17 a 22 nudos/hora; los primeros trabajaron en condiciones desfavorables.

La magnitud del capital requerida para transformar esta situación para las pequeñas empresas nacionales es muy elevado, se estima que el costo de la flota que transportó el banano ecuatoriano en 1964 fue de aproximadamente 450.000.000 dólares, esto es, más del 40% de Producto Nacional Bruto del país en el año mencionado.⁽⁴⁵⁾

Además de los factores analizados hay otro elemento que permite

(43) Ecuador, Costa Rica, Honduras, Panamá, Brasil y Colombia; posteriormente se añadió Guatemala.

(44) Véase: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, Boletín No. 483, Diciembre 1967, Quito.

(45) En los últimos años el estado ha creado y desarrollado la Flota Bananera Ecuatoriana para evitar parcialmente el predominio de empresas extranjeras en la comercialización internacional de la fruta.

el aprovechamiento de economías de escala en el transporte marítimo a las dos empresas líderes; es el control de rum bos de sus flotas bananeras.

Dado que estas dos empresas controlan las dos terceras partes o más de las exportaciones de banano en América Latina, las decisiones que toman sobre el envío de sus buques y la distribu ción geográfica de sus compras y ventas modifican sensiblemente los precios en los lugares de exportación y consumo. El manejo de información sobre las variaciones de la oferta y demanda a nivel internacional permite a estas compañías programar el rum bo de sus buques con el objetivo de controlar los precios máximi zando su utilidad.

Un estudio empírico sobre las variaciones de los precios del banano en los puertos de EE.UU. citado por Levie muestra que, descontando factores estacionales, éstas dependen en un 85% de las decisiones de la UFC y la SFC.

El control de los precios por las dos grandes compañías no sólo se da sobre las fluctuaciones de corto plazo, sino que influye también evitando variaciones anuales pronunciadas. El es tudio de los precios de los tres productos principales de expor tación del Ecuador muestra que mientras el café y el cacao expe rimentan grandes variaciones de precio de un año para otro, el precio del banano resalta por la estabilidad en sus variaciones, enmarcada dentro de la tendencia declinante a largo plazo que afecta a los tres productos por igual.

Según CEPAL:

"Este excepcional comportamiento de los precios del banano sugiere que el mercado de esta fruta se encuentra estricta mente regulado... en lo que al precio del importador se re fiere, ya se sabe que es perfectamente controlable debido a la enorme preponderancia de una sola empresa en las im portaciones norteamericanas". (46)

(46) CEPAL, Evolución y Perspectivas del Mercado Internacional del Banano, Pg. 27.

En síntesis el control de rumbos de los barcos bananeros a corto plazo, y el control a largo plazo de los abastecimientos permite a las empresas líderes, particularmente a la UFC, obtener un margen adicional de ganancia.

En sentido estricto puede considerarse que este último elemento no constituye una economía de escala originada en las características técnicas del proceso económico, sino más bien una consecuencia de un control oligopólico.

Consideramos que otras fases del proceso de transporte, como la comprendida de la plantación al puerto, también permiten el aprovechamiento de economías de escala a las empresas líderes en Centroamérica. En efecto, las inversiones en redes y vías ferroviarias realizadas por la UFC y la SFC en América Central, cuyo valor es del orden de los cientos de millones de dólares, representan una inversión en capital constante muy elevada, que solamente se hace rentable y repercute en una disminución de los costos unitarios a condición de emplearse en gran escala, para volúmenes como los exportados desde los países de Centroamérica.

De la misma manera, las inversiones en infraestructura portuaria y mecanización en los muelles de carga y descarga, que permiten reducir el número de días muertos de los buques y disminuir los costos de flete y estivación, solamente se justifican si representan economías de escala significativas para las empresas. Tal es el caso, por ejemplo, de una de las terminales de descarga de banano más modernas del mundo instalada en California por la Standard Fruit.

Por último, es probable también que la integración vertical desde la plantación hasta la distribución de la fruta en las cadenas de supermercados en los países consumidores y la integración horizontal de distintas actividades complementarias

repercutan creando economías de escala.

En síntesis, si consideramos simultáneamente los diferentes factores que originan economías de escala en la rama vertical bananera, podemos concluir que éstas determinan costos mínimos para un volumen de operaciones que es una proporción grande del tamaño del mercado mundial. Por tanto podemos considerar a esta rama como una actividad económica con una estructura de oligopolio concentrado, con menores costos unitarios de producción para las empresas más grandes. Esta estructura se asimila a la concebida por P. Sylos Labini en su estudio teórico. Hay pues, discontinuidades determinadas por la tecnología, que permiten el empleo de técnicas más eficientes (transporte y muelles mecanizados, buques grandes y rápidos, etc) a las empresas líderes, mientras las empresas pequeñas operan en condiciones tecnológicas que repercuten en mayores costos unitarios.

DIFERENCIACION DEL PRODUCTO.

Las compañías líderes han impuesto en Centroamérica estrictos controles de calidad de la fruta exportada con el objeto de garantizar en los mercados de consumo el abastecimiento de un producto homogéneo de alta calidad y bien presentado⁽⁴⁷⁾. Esta política encaminada a diferenciar el producto vendido por estas empresas del ofertado por otros exportadores se ha aplicado desde hace varias décadas y se profundizó notablemente a partir de 1965.

Los exportadores en Ecuador, por el contrario, han sufrido serios inconvenientes por deficiencias en la calidad de la fruta exportada, como la disminución de las exportaciones al Japón en 1965.⁽⁴⁸⁾ Frecuentemente, al menos hasta 1965, la fruta ecuatoriana presentaba magulladuras y un elevado porcentaje de putrición del tallo al llegar a los muelles de desembarque, como

(47) Ibid, Pg. 15

(48) LEVIE, E.L. Op. Cit. Pg. 2.

resultado se observaron diferencias de precio de hasta un 25% en favor de la fruta Centroamericana de UF y SF en los muelles de descarga. (49)

VENTAJAS DE COSTO ABSOLUTO.

Las barreras a la entrada por ventajas de costo absoluto provienen principalmente del control de recursos naturales escasos e importantes y por el control de patentes o sectores tecnológicos.

Pocos países presentan condiciones ecológicas aptas para el cultivo en gran escala de banano para exportación, como se desprende del hecho de que solamente cinco países exportadores concentran las dos terceras partes de las exportaciones mundiales; hemos mencionado que la UFC ha llegado a controlar el 85% de las tierras aptas para el cultivo de banano en cuatro de estos cinco países, y mantiene además plantaciones en otras naciones. Evidentemente el control por esta empresa de una proporción elevada de las zonas apropiadas para el cultivo del banano en el mundo es una importante ventaja de costo absoluto.

Merece destacarse también el elevado grado de desarrollo tecnológico obtenido por las empresas líderes en los procedimientos de control de enfermedades, conservación de la fruta y prevención de su putrición o de las magulladuras. En este campo es especialmente importante la investigación tecnológica llevada por estas empresas que ha determinado la implantación de nuevas técnicas de cultivo y la introducción de nuevas variedades resistentes a las plagas; han sido justamente estas innovaciones tecnológicas los elementos, a nuestro juicio, determinantes de los cambios en las estructuras de mercado a partir de 1965.

(49) Ibid, Pg. 50 y 54.

Dada la casi absoluta carencia de investigación científica y técnica realizada por las empresas nacionales o por el estado en Ecuador, al menos hasta 1966,⁽⁵⁰⁾ podemos hablar de un virtual monopolio de la investigación por parte de las grandes y medianas empresas extranjeras, cuyo resultado casi inevitable es la apertura de una brecha creciente en las tecnologías empleadas y en los costos de producción. Ampliaremos el desarrollo de este punto al estudiar la crisis aparecida en 1965.

OTRAS BARRERAS DE ENTRADA.

Consideramos que la concentración oligopólica en la rama bananera ha sido favorecida también por las grandes ventajas políticas obtenidas por los enclaves bananeros en Centroamérica, como la total exoneración de impuestos a la exportación e importación, y las generosas concesiones que han recibido desde principios de siglo.⁽⁵¹⁾

Aunque, como se ha mencionado, (véase nota No. 20) han aparecido en los últimos años síntomas de crecientes fisuras en las relaciones políticas entre algunos gobiernos centroamericanos y las empresas bananeras, es innegable la importancia de las grandes ventajas de estos oligopolios obtenidas gracias a su poder político en América Central.

Esperamos haber mostrado los factores objetivos, determinados principalmente por características tecnológicas, que condicionan el carácter oligopólico del mercado internacional

(50) LEVIE, E.L. Op. Cit. Pgs. 5, 54 y 55.

(51) Véase: URRÁ VELOSO, P. Op. Cit.; ELLIS, F. La Valoración de Exportaciones y las Transferencias entre Compañías dedicadas a la Industria de Exportación del Banano en Centroamérica; Revista Estudios Sociales Centroamericanos, No. 22, Enero-abril 1979, CSUCA, San José, Costa Rica; y JEFFERY CASEY, G. Limón: 1880-1940. Un Estudio de la Industria Bananera en Costa Rica, Revista Estudios Sociales Centroamericanos, No. 23, Mayo-Agosto 1979, CSUCA, San José, Costa Rica.

del banano; en los siguientes subtemas ensayaremos una interpretación de los cambios en la oferta internacional, en su relación con los costos comparativos de producción y la estructura del mercado.

C A P I T U L O I V

EVOLUCION DE LA EXPORTACION BANANERA EN ECUADOR Y CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA DEL MERCADO MUNDIAL

LA COYUNTURA DE LA POSTGUERRA Y EL AUGE BANANERO ECUATORIANO

En este subtema nos proponemos esbozar una interpretación de las condiciones que posibilitaron el auge bananero ecuatoriano (1948-1964).

Analizaremos la expansión ecuatoriana y los cambios que en este período se produjeron en la distribución internacional de la oferta del banano, en su interdependencia con las transformaciones en las condiciones económicas de producción y comercialización de la fruta y con las estructuras de mercado.

Recordamos que entre 1948 y 1964, mientras la demanda mundial de banano mantenía un ritmo de crecimiento uniforme y se extendía el número de países consumidores, dada la creciente importancia del mercado Europeo en relación al norteamericano, se produjo un proceso de concentración geográfica en la oferta internacional, particularmente entre los países latinoamericanos abastecedores de Estados Unidos. Tres rasgos son especialmente significativos en estos cambios:

El primero es la casi total eliminación del mercado de un grupo de exportadores (México, Cuba, Haití, etc.) que durante la preguerra cubrían aproximadamente una tercera parte de la oferta mundial. Estos exportadores, que no recuperan

más su participación en el mercado mundial, tuvieron en común su débil vinculación con los grandes intereses e inversiones de la UFC y la SFC. Por esta razón los hemos denominado marginales.

El segundo aspecto saliente es el gran crecimiento de las exportaciones ecuatorianas, que convierten al país en primer exportador de banano en el mundo y llenan el vacío dejado por los países marginales desplazados.

Por último hemos subrayado que los cuatro países centroamericanos estrechamente vinculados con los intereses de UFC y SFC (Costa Rica, Guatemala, Honduras y Panamá) mantuvieron su participación en el mercado norteamericano y extendieron su influencia a Canadá, sin verse afectados en su conjunto por la merma en la producción de los exportadores marginales.

En resumen, el crecimiento de las exportaciones ecuatorianas desplaza definitivamente del mercado a los exportadores marginales latinoamericanos sin afectar la participación de los países con importantes enclaves extranjeros. Estos cambios se operan con rapidez durante los primeros años de la década del 50 y la situación tiende a estabilizarse en los años siguientes, orientándose un crecimiento más moderado de las exportaciones ecuatorianas hacia los mercados en expansión de Europa Occidental y Japón.

Es evidente que estos cambios, producidos y mantenidos durante un período largo de tiempo -16 años- sólo pudieron haberse experimentado si, independientemente de las variaciones coyunturales, los costos comparativos de producción y exportación de los países que conquistaron posiciones en el mercado mundial, como Ecuador, o mantuvieron las suyas, como los cuatro centroamericanos grandes, se mantuvieron a un nivel que permita una rentabilidad a largo plazo en relación a los precios internacionales.

De la misma manera, el desplazamiento de los productores marginales debe estar necesariamente relacionado con circunstancias que modificaron sus costos de producción en relación a los precios internacionales, hasta excluirlos del mercado.

¿Cuáles fueron los motivos que modificaron los costos comparativos a nivel internacional, y en qué medida afectaron a cada grupo de exportadores?

En la bibliografía sobre el tema se encuentran frecuentes referencias a algunos de ellos.

Un factor de indiscutible importancia fue la aparición de plagas y enfermedades en las plantaciones bananeras centroamericanas durante los años de postguerra, particularmente el Mal de Panamá y la Sigatoka. ⁽¹⁾

Estas enfermedades fueron difíciles de erradicar en Centroamérica y se presentaron con menor intensidad en Ecuador. ⁽²⁾

Las grandes pérdidas provocadas y los elevados costos que, como mostraremos, implica el control de estas plagas, elevaron notablemente los costos de producción en los países afectados.

(1) Véase CEPAL, Las Exportaciones de América Central a los Estados Unidos durante la Postguerra: en Boletín Económico de América Latina, Vol. V, No. 2, Santiago, Nov. 1960, Pgs. 31, 38 y También: CEPAL, Evolución y Perspectivas del Mercado Internacional del Banano, Pgs. 29 y 32.

(2) Según CEPAL (El Desarrollo Económico del Ecuador, Pgs. 172 y 175), el "Mal de Panamá" apareció en Ecuador desde 1936, y su difusión en 1954 era amplia en las provincias del Guayas y El Oro, aunque "los afectos del hongo no tienen en el Ecuador la gravedad que alcanzan en los países de la América Central". (Pg. 175) Véase también: MINISTERIO DE FOMENTO: Informe sobre la campaña contra la Sigatoka y más Enfermedades del Banano que presenta el señor Fausto Córdovez Chiriboga, Ministro de Fomento, ante el Honorable Congreso Nacional de 1958, Quito, Agosto 21, 1958. (Biblioteca PUCE: 634.77209866.In 3b).

Sin embargo, si consideramos que las plagas afectaron seriamente tanto a los productores "fuertes" como a los "marginales" en Centroamérica, es necesario explicar por qué los primeros conservaron su posición en el mercado y los segundos la perdieron.

Un segundo elemento comunmente mencionado es la acción destructiva de los ciclones y huracanes sobre las plantaciones de América Central, México y el Caribe y la costa atlántica colombiana.

Los ciclones han afectado periódicamente a los países de esta región y también han producido pérdidas en Taiwan, abastecedor del mercado japonés.

Ecuador se encuentra fuera de la zona de influencia de los ciclones, y no puede negarse la importancia de la ventaja de costo absoluto que le confiere esta situación.

Sin embargo, este elemento dista de ser satisfactorio por sí solo para explicar los cambios en la oferta mundial, ya que los ciclones han asolado permanentemente el Caribe, y los exportadores de banano de la región los han soportado manteniendo altos niveles de producción. No se puede explicar por qué su acción haya determinado, únicamente en la postguerra, cambios a largo plazo. Por otra parte, si sus efectos destructivos han sido más intensos en ciertos años, estas diferencias sólo pueden explicar cambios coyunturales, pero no modificaciones en el largo plazo, que por lo demás no han sido revertidas.

Por último, subsiste también el interrogante sobre las razones por las cuales, a pesar de que los ciclones afectan a toda la región, unos países han sido eliminados del mercado y otros -también perjudicados por estos fenómenos metereológicos- no han perdido su posición.

Otro factor que merece ser mencionado, a pesar de que no se lo considera en la bibliografía sobre el tema, es el desarrollo del transporte marítimo en este período, particularmente la tendencia al empleo de buques de alta capacidad de carga, que como hemos visto, sólo pueden ser aprovechados totalmente y con regularidad por los pocos países de gran volumen de exportación; permitiéndoles abaratar el transporte y mejorar sus costos comparativos, en perjuicio de los pequeños exportadores, cuyo costo de transporte se torna antieconómico.⁽³⁾

A continuación buscamos estimar la influencia de estos factores, y también de los costos diferenciales originados en la estructura del mercado, en los costos comparativos de producción a nivel internacional.

Estudiaremos únicamente los países latinoamericanos predominantemente vinculados al mercado norteamericano, manteniendo la división establecida entre los exportadores centroamericanos fuertes, los centroamericanos "marginales" y Ecuador.

Comenzamos evaluando las ventajas y desventajas relativas de las exportaciones ecuatorianas.

El ex-presidente ecuatoriano Galo Plaza (1948-1952) relata en su libro sobre la United Fruit⁽⁴⁾ que los funcionarios de esta empresa le aconsejaron fomentar en gran escala la exportación de banano en Ecuador, una vez que comprobaron que las limitadas plantaciones que en ese entonces tenía el país no mostraban una propagación significativa del Mal de Panamá.

Hemos mencionado que las plagas que perjudicaron a los países centroamericanos se propagaron limitadamente en el país has

(3) Aunque no disponemos por de pronto de datos cuantitativos sobre la evolución de los costos de transporte desde 1945 y la evolución de las economías de escala, destacamos la importancia de profundizar en el estudio de este punto.

(4) MAY, STACY y PLAZA, GALO, La Empresa Estadounidense en el Extranjero. Caso de Estudio: La United Fruit Company en América Latina, Imp. Nuevo Mundo, México, 1958.

ta 1955, año en el que apareció la Sigatoka, enfermedad que fue controlada sin producir grandes estragos.

Nos interesa particularmente señalar que durante los años de mayor expansión de las exportaciones bananeras en Ecuador las plagas estuvieron ausentes o causaron daños limitados, mientras que en Centroamérica su incidencia fue significativa.

Independientemente de las pérdidas que producen las plagas, su control incrementa considerablemente los costos de producción. Así en Ecuador en 1964, los gastos totales privados y públicos para control de plagas ascendían al 20% del precio "shippside" y al 6.6% del precio FOB, de acuerdo con los datos de E. Levie; otras estimaciones conducen a resultados notablemente mayores. (5)

Si los daños provocados por las plagas en Centroamérica fueron altos, la ventaja en los costos comparativos obtenida por Ecuador antes de 1955 gracias a la menor incidencia de este problema fue indudablemente importante.

Al respecto, Galo Plaza y Stacy May manifiestan lo siguiente:

Por aquel entonces (1947) la Sigatoka no era problema en el Ecuador, de tal modo que las siembras de bananos se podían efectuar en aquellas tierras tropicales de fertilidad excepcional con sólo derribar la montaña, y el cultivo resultaba a un costo por racimo infinitamente inferior al de Centroamérica, en donde los costosos sistemas de riego y control de enfermedades se hacían imperativos....(6)

En Ecuador, la ausencia de Sigatoka y la baja incidencia de la infección de Panamá ha hecho posible que ese país haya podido convertirse, en el corto lapso de menos de diez años, en el país de mayor exportación bananera del mundo,... la propagación de la Sigatoka está llevando a cientos de estos pequeños productores a la ruina, y todo parece indicar que la exportación bananera del Ecuador terminará por estabilizarse a un nivel menor...(7)

(5) Véase: Ministerio de Fomento, Informe sobre la Campaña contra la Sigatoka y más Enfermedades del Banano que presenta el Sr. Fausto Cordovés Chiriboga, Ministro de Fomento, ante el Honorable Congreso Nacional de 1958, Quito, 1958.

(6) PLAZA, G. y MAY, S. Op. Cit. Pg. 183.

(7) Ibid, Pg. 100.

Otra ventaja notable para Ecuador radica en el hecho de que el país no es afectado por los ciclones que perjudican periódicamente las plantaciones centroamericanas, reduciendo a veces ampliamente sus volúmenes de producción y exportación.

Estas dos ventajas naturales importantes que favorecían a Ecuador en los años '50 fueron aprovechadas ampliamente por la UFC, la SFC y las demás empresas exportadoras que se fueron constituyendo, gracias a algunos factores como los siguientes:

- Las compañías exportadoras no realizaron inversiones costosas y significativas en plantaciones, vías e infraestructura portuaria, ya que como hemos visto, el estado asumió gran parte de estos gastos y financió también considerablemente el capital necesario para el fomento de las plantaciones, de forma que la participación del sector público y de los productores nacionales en la financiación y construcción de la infraestructura redujo los riesgos de las empresas exportadoras y posiblemente incrementó sus ganancias.

- Los bajos salarios existentes en el país, inferiores a los de América Central, contribuyeron a disminuir los costos de producción en el país incrementando las utilidades de las empresas exportadoras.

- La estructura oligopsonica del mercado para la compra del banano posibilitó a los exportadores apropiarse de un amplio porcentaje del valor agregado y mantener limitadas las utilidades de los productores.

De esta manera, las empresas exportadoras pudieron mantener tasas oligopólicas de ganancia, y apropiarse un alto porcentaje del valor agregado, manteniendo limitada la participación recibida por los asalariados y productores, gracias a la estructura de apropiación existente. Además el estado financió y mantuvo la parte más costosa de la inversión necesaria para la operación de estas empresas.

Por último, una vez que, debido a todas estas ventajas, se elevó el volumen de las exportaciones nacionales, las grandes compañías pudieron aprovechar también las economías de escala en el transporte marítimo originadas en el empleo de grandes embarcaciones. De esta forma, en 1964 la Standard Fruit adquiría en Ecuador el 47% de sus compras de banano en América Latina. (Véase Cuadros No. 1 y 2, Cap. III).

Consideramos que las dos desventajas comparativas más importantes de Ecuador en el período fueron las siguientes:

La primera es la ubicación desfavorable del país en relación a los mercados principales. Ecuador, a más de encontrarse a mayor distancia de EE.UU. y Europa que los países de Centroamérica, está en la costa del Pacífico, de forma tal que los barcos bananeros deben atravesar el Canal de Panamá para llegar a Nueva York y a otros puertos importantes de EE.UU. y Europa, pagando derechos y aumentando los días de viaje.

Esta diferencia en contra de las exportaciones nacionales encarecía en 1964 en US\$0.11 el costo del transporte por caja respecto al promedio en Centroamérica. Tomando el precio muelle de 2.80 U.S.\$, pagado por el importador en Nueva York, la desventaja en el costo representa un 4% del precio.

La segunda desventaja se origina en la estructura del mercado internacional.

Dado que, como hemos mostrado, la UFC y la SFC emplean en el proceso vertical bananero una tecnología más eficiente (en el sentido de que permite, a igualdad de otras condiciones, menores costos de producción) y la aplican totalmente sólo en sus enclaves en los cuatro países centroamericanos; ya que en Ecuador y en los países centroamericanos "marginales" se limitaron a actividades principalmente de exportación, y en Ecuador, aún

en este campo, cubrían menos del 30% del total, podemos hablar de una distribución diferencial, a nivel geográfico, de las tecnologías empleadas en la rama vertical bananera, correspondiendo a los centroamericanos "fuertes" la tecnología más eficiente y a Ecuador y los Centroamericanos "marginales" distintos niveles tecnológicos que tienen en común su menor eficacia. (Véase subtema "Estructura Oligopólica y Barreras..")

A los desniveles tecnológicos derivados de la estructura del mercado se añaden las diferencias de calidad. Conocemos que UFC y SFC vendieron en EE.UU. un producto mejor promocionado y de calidad superior proveniente de sus enclaves, obteniendo mejores precios que la fruta ecuatoriana.

A la lista presentada de ventajas y desventajas comparativas de Ecuador entre 1948 y 1964 podríamos añadir alusiones a diferencias en la fertilidad de la tierra o en las condiciones climáticas que determinen distintos costos de producción a nivel internacional, a igualdad de otras condiciones.

A pesar de la importancia del tema, no hemos obtenido información confiable al respecto. Únicamente sabemos que la productividad media por unidad de superficie es mayor en los países centroamericanos "fuertes" que en Ecuador, pero esto se explica en gran parte debido a que el nivel de inversión de capital por Ha. es indudablemente superior en Centroamérica.⁽⁸⁾ En todo caso es difícil, si las cifras mencionadas son objetivas, pensar en substanciales diferencias de fertilidad o aptitud natural a favor de Ecuador.

Del análisis hecho para Ecuador, podemos deducir fácilmente las ventajas y desventajas comparativas para los exportadores centroamericanos "fuertes" y "marginales".

(8) Véase: OEA, América en Cifras 1972, Situación Económica, T. 1, Washington D.C., 1972.

Para los primeros, las desventajas de las plagas, ciclones y también de los salarios superiores, se compensan por la ubicación favorable y sobre todo por las ventajas derivadas de la estructura del mercado, principalmente el acceso a una tecnología más eficiente y la diferenciación del producto.

Los productores "marginales" de Centroamérica, en cambio, afectados por las plagas y ciclones, e incapacitados de compensar estas dificultades por el aprovechamiento de economías de escala o el acceso a la tecnología de las empresas oligopólicas, sufrieron incrementos en sus costos de producción que condujeron a su eliminación casi total del mercado internacional, pese a su ubicación ventajosa respecto al mercado norteamericano.

Es evidente que en estos países, productores generalmente pequeños, con instalaciones más precarias, el costo de control de las plagas fue mayor y las ventajas potenciales de lograrlo fueron menores en relación con los grandes enclaves de centroamérica, donde a más de encontrarse mejores condiciones tecnológicas para enfrentar este problema gracias a los conocimientos y a la experiencia de investigación de las empresas líderes, la necesidad de amortizar obras de infraestructura (muelles, ferrocarriles, plantaciones grandes, etc.) construídas para utilizarlas a largo plazo justificaba inversiones mayores para enfrentar estos problemas.

Consideramos que este tipo de razones condujeron a las dos grandes compañías bananeras a mantener sus intereses principales en sus enclaves en Centroamérica combatiendo las plagas, y a abandonar sus intereses secundarios dispersos entre los "exportadores marginales" reemplazándoles por sus crecientes operaciones en Ecuador, donde no tenían plagas graves ni ciclones y podían operar en condiciones ventajosas sin hacer grandes inversiones.

Para los países exportadores de banano a Norteamérica, el abandono de las grandes empresas equivale a su virtual eliminación.

En resumen, frente al incremento en los costos de producción originado por las plagas y ante la competencia ecuatoriana, sólo pudieron mantenerse en el mercado los grandes enclaves centroamericanos, donde el empleo de una tecnología más eficiente y la magnitud de las inversiones norteamericanas realizadas justificaban la continuación de las operaciones de las empresas oligopólicas.

Aunque no disponemos de datos cuantitativos completos sobre los costos comparativos entre Ecuador y los enclaves bananeros en Centroamérica, de acuerdo al informe de la FAO elaborado por E. Levie, hasta 1964 Ecuador tenía menores costos de producción:

//..."La producción del banano Gros Michel fue más cara en América Central que en el Ecuador debido al Mal de Panamá y a los huracanes periódicos que destruían parte de los cultivos. Sin embargo, la United Fruit Co. y la Standard Fruit Co. permanecieron en Centroamérica y aún incrementaron su rendimiento en el transcurso de los años debido a sus grandes inversiones en la mejora de la infraestructura económica de esos países -en forma de plantaciones, tierras, barcos, carreteras, ferrocarriles y puertos que ellos tuvieron que construir- hasta un valor total de US\$225 millones en 1964. Estos capitales hubieran tenido que ser retirados si el cultivo del banano se hubiera ido a terminar y en ese momento los bananos vendidos por esas compañías habrían tenido que sobrellevar la parte correspondiente de este gasto total. (9)

Según E. Levie, los costos del banano en Ecuador, entre 1948 y 1964, fueron incluso inferiores a los de los grandes productores centroamericanos. Por tanto, las ventajas de Ecuador, derivadas fundamentalmente de sus condiciones naturales, habrían superado a las desventajas originadas en la ubicación geográfica, en

la tecnología menos eficiente y en la calidad frecuentemente inferior del producto ecuatoriano.

Las condiciones naturales más propicias para el cultivo del banano en Ecuador -principalmente ausencia de ciclones y plagas- habrían determinado una renta diferencial internacional a favor del país de magnitud superior o al menos similar a la diferencia de costos en contra del país originada en las ventajas que las empresas líderes obtienen en Centroamérica gracias a la estructura del mercado.

Esta diferencia de costos a favor de Ecuador explica que, aún después de agotarse el crecimiento de las exportaciones del país debido a la eliminación de los exportadores "marginales", el desarrollo de las ventas de banano ecuatoriano en los mercados más dinámicos (Europa y Japón) haya permitido al país mantener tasas de crecimiento de su volumen exportado superiores a las de la demanda mundial, y más elevadas también que las de los cuatro exportadores centroamericanos grandes hasta 1964.

La relación de costos favorable a Ecuador no solamente benefició a la SFC y la UFC, que fueron trasladando paulatinamente sus centros secundarios de operación de los exportadores "marginales" a Ecuador, sino que también permitió la aparición de empresas medianas y pequeñas de exportación, que operando en Ecuador, podían compensar las diferencias de costo con las empresas líderes, al menos parcialmente. Así dos empresas alemanas se ubicaron en el país y lo convirtieron en el principal abastecedor de banano a la RFA, y también otras empresas nacionales y extranjeras aparecieron y se desarrollaron rápidamente.

Aproximadamente en 1960, cuando los cambios principales en la oferta internacional terminaron, quedó configurada una nueva estructura de la rama bananera, en la que coexistían las

dos grandes compañías bananeras con las medianas y pequeñas que aparecieron en Ecuador.

Es importante preguntarse si el nuevo perfil de esta rama económica correspondía o no a una situación de equilibrio en el sentido planteado por P. Sylos Labini.

Según este autor, una estructura de la industria en una rama económica es estable a un precio dado cuando coexisten con las grandes empresas líderes solamente las empresas medianas y pequeñas cuya existencia es compatible con la maximización de la ganancia a largo plazo de las empresas líderes. Las empresas medianas y pequeñas pueden mantenerse en el mercado solamente cuando el precio fijado por las firmas líderes es superior a su precio de exclusión, que les impediría operar a largo plazo en condiciones rentables.

Si una estructura en una rama es inestable, y existen empresas cuya eliminación permitiría a las firmas líderes aumentar sus ganancias captando una mayor participación en las ventas, éstas procederán fijando un precio de eliminación que desplace a corto plazo del mercado a las empresas inconvenientes, y posteriormente manteniendo un precio de exclusión al máximo nivel posible que impida su reingreso.

En la medida en que existan mayores diferencias relativas entre los costos de producción de las empresas grandes y pequeñas, es más probable que la estructura de la industria sea inestable.

En el caso concreto de la rama bananera una respuesta categórica al interrogante de la estabilidad de su estructura requeriría un conocimiento detallado de los costos de producción de cada empresa o grupo de empresas, del que no disponemos. Además

en este caso el problema se complica porque a los costos diferenciales originados en las distintas tecnologías o en la diferenciación del producto, se suman elementos provenientes de desniveles en las aptitudes naturales y climáticas, que generan una renta diferencial, y además existen factores como los distintos salarios, subsidios o impuestos estatales, etc.

A pesar de estos problemas, los indicadores presentados nos permiten al menos conjeturar algunas hipótesis razonables.

Antes de 1960 el crecimiento de la demanda y las ventajas de costo absoluto existentes en Ecuador posibilitaron el desarrollo de numerosas empresas medianas y pequeñas.

Desde 1955 ciertos factores, como algunos ampliamente analizados anteriormente, y también la aparición de la Sigatoka en Ecuador y la posterior propagación en el país del Mal de Panamá, limitaron las ventajas de Ecuador y a su vez restaron dinamismo a la proliferación de empresas exportadoras; su número comenzó incluso a disminuir en 1963, como hemos visto.

Nos preguntamos si, una vez terminada, o al menos muy limitada, la tendencia a la desconcentración en la distribución de las ventas por empresas en la rama bananera, las empresas líderes estaban en capacidad de impulsar en gran escala una política agresiva de eliminación contra las pequeñas y medianas que tenga repercusiones visibles en la distribución geográfica de las exportaciones.

Existen motivos consistentes para sostener que, al menos suponiendo el mantenimiento de la relación de costos comparativos a nivel internacional, y de las condiciones tecnológicas existentes, una política de este tipo no beneficiaba a largo plazo a las empresas líderes, y por tanto la estructura de la rama ten-

día a una situación de estabilidad, sujeta solamente a modificaciones paulatinas en la medida del crecimiento de la demanda.

Hemos mencionado que una "guerra de precios" es más fácilmente sostenible por las empresas líderes si existen grandes diferencias en los costos de producción en relación a las firmas pequeñas o medianas, ya que permiten a las empresas grandes imponer precios que producen pérdidas a las pequeñas, conservando todavía para sí márgenes de utilidad, dado su inferior costo.

En el caso de la rama bananera, por el contrario, todo parece indicar que, gracias a sus ventajas naturales, la diferencia en los costos de producción entre Ecuador y los enclaves centroamericanos favorecía levemente al país. Por tanto podemos suponer que las diferencias de costos a favor de las grandes empresas, de existir, eran pequeñas.

En estas circunstancias una guerra de precios habría implicado a las grandes empresas la reducción de su precio hasta límites muy bajos a fin de eliminar a sus competidoras, y el posterior mantenimiento de precios de exclusión a niveles que significaban tasas de ganancia bastante limitadas.

Por otra parte, si tomamos en cuenta que la elasticidad de la demanda del banano ante reducciones en los precios es pequeña, especialmente en el mercado norteamericano y parte del europeo, caracterizados por su consumo saturado, vemos que la reducción de los precios necesaria para la eliminación de las empresas pequeñas no ampliaría significativamente la demanda, y haría más elevado el costo de la eliminación y menos beneficioso el mantenimiento de precios bajos de exclusión.

Por tanto, suponiendo el mantenimiento de las condiciones de costos existentes, era muy improbable que las empresas líderes emprendan una política agresiva en busca de una mayor participación en las ventas de banano.

Quedaba a su alcance, sin embargo, otra alternativa: buscar cambios en las condiciones tecnológicas que mejoren a su favor los costos comparativos de producción.

Los dos grandes oligopolios han estado siempre bien provistos de recursos para intentarlo.

LA OFENSIVA DE LOS OLIGOPOLIOS Y LA CRISIS EN ECUADOR.

En 1965 se produjeron cambios muy importantes en el mercado mundial del banano, que no sólo terminaron abruptamente con el crecimiento de las exportaciones ecuatorianas, sino que también marcaron el inicio de una nueva etapa de transformaciones substanciales en la oferta internacional y en la estructura del mercado.

Comencemos recordando algunos hechos mencionados ya:

En este año se registra una brusca caída en el volumen de las exportaciones del Ecuador y se inicia una etapa caracterizada por una tendencia lenta a la recuperación a largo plazo en los volúmenes exportados, acompañada por amplias fluctuaciones de un año para otro y por una pronunciada declinación en la capacidad adquisitiva de las exportaciones de fruta; estos síntomas configuran la crisis bananera nacional.

El descenso de las exportaciones se produjo principalmente en el mercado norteamericano.

Simultáneamente, en los cuatro principales exportadores de Centroamérica comienza una etapa de gran expansión en los

volúmenes de exportación, que contrasta con su ritmo casi estacionario mantenido desde 1946 hasta 1964. Durante los años siguientes la participación de estos países en las importaciones de EE.UU. crece rápidamente y su expansión en el mercado europeo es notable.

Como resultado de este proceso, los cuatro países mencionados llegan a aportar en 1971 el 41% de las exportaciones mundiales.

También a partir de 1965 la participación de algunos pequeños exportadores latinoamericanos en el mercado mundial, como República Dominicana y posteriormente Colombia, cae pronunciadamente.

El comportamiento de la demanda mundial durante 1965 y 1966 es también inusual, ya que su crecimiento, principalmente en EE.UU. y Europa Occidental, adquiere un ritmo muy superior a sus niveles normales. Paralelamente los precios de la fruta caen hasta reducirse en un 10% en 1966 en relación a su nivel de 1964. Esta caída en los precios corrientes en EE.UU. es alta en comparación a las fluctuaciones registradas desde 1948.

En resumen, desde 1965 se produce un proceso de substancial readecuación en las condiciones básicas del mercado mundial del banano.

Existe un hecho ocurrido entre 1964 y 1965, cuya importancia para la explicación de estos cambios es determinante.

La UFC y la SFC lograron desarrollar e introducir en gran escala en el mercado mundial una nueva variedad de banano, tipo Cavendish, cuyas ventajas en relación a la variedad tradicional, el Gross Mitchel, son muy grandes, particularmente en las condiciones de cultivo en América Central.

La superioridad del Cavendish se debe a que es una variedad resistente al Mal de Panamá, y menos vulnerable a los huracanes.

Además sus rendimientos por hectarea son hasta cuatro veces mayores a los del Gross Mitchel, y su período de maduración después de la cosecha es más lento, aunque requiere un tratamiento más complejo.

La principal desventaja del Gavendish radica en que, al parecer, tiene una vida en escaparate inferior a la del Gross Mitchel.

Gracias a estas características, el costo de producción del Cavendish en Centroamérica resulta sensiblemente menor que el del Gross Mitchel, como mostraremos adelante. (10)

La difusión en gran escala del banano Cavendish estuvo acompañada por una amplia y costosa campaña de promoción publicitaria. La nueva variedad requiere ser exportada en cajas, y éstas llevan las marcas comerciales de "Chiquita" y "Cabana" correspondientes a la fruta vendida por la UFC y la SFC respectivamente.

Es muy probable que esta campaña haya provocado en gran medida la inusual expansión de la demanda en EE.UU. y en Europa Occidental.

La introducción al mercado de una nueva variedad de banano, su denominación comercial con una marca, los rigurosos controles de calidad mantenidos por las dos compañías y la campaña publi-

(10) Cfr. LEVIE, E.L. Op. Cit. Pgs. 14, 15; LEVIE, E.L. y MC. PHERSON D.D. "Posibles Líneas de Acción para Mejorar la Situación del Banano en el Ecuador", Pgs. 1 y 2; HURTADO, O. Dos Mundos Superpuestos, Segunda Ed. Pg. 35; JUNTA DE PLANIFICACIÓN, Situación y Comportamiento del Comercio Internacional, Quito, 1972, Pg. 10.

citaria realizada profundizaron la diferenciación del producto exportado por la UFC y la SFC en relación al vendido por otras empresas, particularmente respecto al banano Gross Mitchell sin marca, de calidad heterogénea y frecuentemente deteriorado que exportaban las empresas pequeñas desde Ecuador; los efectos de esta nueva situación sobre los precios fueron notables:

En relación con bananas en cajas hay siempre, en los EE.UU. una diferencia de precio en favor de marcas como Chiquita y Cabana en comparación con los bananos sin marca del Ecuador. Desde Enero a Septiembre estas diferencias suelen ser pequeñas: \$0.40 a 0.60 por caja, en tanto que pueden aumentar al final del año a \$0.80 hasta \$1.20 por caja. La calidad de los bananos ecuatorianos es muy inferior a los bananos que se venden con nombres de marcas.(11)

Si recordamos que en 1965 el precio muelle Nueva York pagado por los importadores de la fruta ecuatoriana era de U.\$2.80 por caja, podemos concluir que solamente por desniveles de calidad y diferenciación del producto, las empresas oligopólicas obtuvieron ventajas de entre el 14 y el 43% en los precios en relación con el banano de Ecuador.

La nueva situación cambió los intereses de la UFC y la SFC en la fruta ecuatoriana, a partir de 1965 estas compañías disminuyeron sensiblemente, e incluso interrumpieron por algunos períodos sus compras en el país, produciendo la caída de las exportaciones de 1965 y la crisis posterior.

La introducción del Cavendish produjo substanciales modificaciones en la relación de costos comparativos entre Ecuador y los países centroamericanos; de las dos principales ventajas que permitieron menores costos en Ecuador, la ausencia de plagas y ciclones, la primera queda prácticamente eliminada, ya que el

(11) LEVIE, E.L. Informe al Gobierno sobre Mercadeo de Bananos, Pg. 53-b.

Cavendish es resistente al Mal de Panamá y en 1964 Ecuador tenía ya problemas con las plagas del Gross Mitchel, y a la segunda pierde importancia debido a la mayor resistencia de la variedad centroamericana a los huracanes. Si a ésto añadimos la mayor productividad por Ha., y los menores costos del Cavendish, en igualdad de otras condiciones, encontramos que la relación de costos se revirtió en favor de Centroamérica.

Así se desprende de los datos sobre costos comparativos presentados por E.L. Levie y también por D.D. McPherson, que aunque pueden contener impresiones, muestran diferencias importantes.

Levie ha calculado, partiendo de un amplio grupo de datos, que en 1965 el precio promedio FOB del banano centroamericano era de U.S.\$1.65 por caja, frente al de U.S.\$1.79 correspondiente a la fruta ecuatoriana; los costos del banano en Nueva York pueden observarse en el Cuadro No. 1.

CUADRO NO. 1

COSTOS COMPARATIVOS DEL BANANO GROSS MITCHEL ECUATORIANO FRENTE AL CAVENDISH CENTROAMERICANO EN NUEVA YORK. 1965 (por caja de 20 Kgs.)

	ECUADOR (\$)	CENTROAMERICA (\$)
Precio FOB	1.79	1.65
Flete	0.41	0.29
Costo de Desembarque	0.30	0.30
Costo muelle Nueva York	2.50	2.24

Fuente: Levie, E.L. Informe al Gobierno sobre Mercadeo de Bananos, 1966.

Elaboración Propia

El flete ha sido calculado para Centroamérica suponiendo el empleo de buques de mediana capacidad, y para Ecuador en base a un promedio de los barcos empleados; una modernización de los transportes ecuatorianos podría reducir la diferencia de flete de \$0.12 a \$0.09, según Levie.

La diferencia de costos a favor de Centroamérica es de \$0.26 por caja, y suponiendo un empleo mejor de los buques en Ecuador, solamente se reduciría a \$0.23, equivalentes al 8% del precio de la fruta ecuatoriana.

Si a esta diferencia añadimos los desniveles en los precios producidos por la diferenciación del producto, encontramos que el margen de utilidad obtenido por las empresas líderes al comerciar la fruta de América Central es superior, al menos en \$0.60 por caja, al correspondiente a la fruta ecuatoriana.

Estas diferencias son mayores si comparamos los márgenes de utilidad obtenidos con banano centroamericano por las empresas líderes con el de las empresas medianas y pequeñas que venden banano ecuatoriano, pudiendo alcanzar en algunas épocas del año hasta \$1.40 por caja.

Estos datos permiten suponer que las tasas de ganancia de las empresas líderes fueron a partir de 1965 sensiblemente superiores a las obtenidas por las firmas exportadores restantes.

CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA DEL MERCADO A PARTIR DE 1965.

La introducción del Cavendish produjo modificaciones, tanto en la distribución territorial de los intereses de la UFC y la SFC, como en el grado de concentración económica en la rama bananera.

Antes de 1965 las dos mayores compañías bananeras, además de sus operaciones en Centroamérica, participaban significativamente en la comercialización de la fruta ecuatoriana (véase Cuadros No. 1 y No. 2 del Cap. III) hasta tal punto que casi la mitad de las compras de la SFC y una sexta parte de las de la UFC se realizaban en Ecuador.

El cambio en la variedad cultivada en Centroamérica conllevó variaciones en los costos que, como hemos mostrado, hicieron menos lucrativo a las empresas el comerciar la fruta ecuatoriana.

Las compañías prefirieron incrementar la producción en Centroamérica y paulatinamente ir disminuyendo sus compras en Ecuador. Así las ventas de banano ecuatoriano a EE.UU. disminuyeron constantemente, de 524.200 T.M. en 1964 a 274.300 en 1973, mientras que las exportaciones de Costa Rica, Guatemala, Honduras y Panamá crecieron en el mismo período hasta casi triplicarse.

Encontramos por tanto un proceso de concentración geográfica de las operaciones de la UFC y la SFC en Latinoamérica.⁽¹²⁾

El segundo proceso originado en 1965 es la creciente concentración de las exportaciones latinoamericanas de banano en manos de la UFC y la SFC.

Hasta 1964 no se encontraron síntomas considerables de un incremento en la concentración en la rama bananera; además es muy posible que en las condiciones de precios y costos prevalentes hasta este año la estructura de la rama haya sido estable, en el sentido planteado por P. Sylos Labini.

(12) Este proceso no sólo afecta a Ecuador; en 1965 la UFC abandonó la República Dominicana, y al parecer las operaciones de estas compañías en Colombia han disminuido desde 1969.

La relación de costos derivada de las nuevas condiciones tecnológicas altere las "reglas del juego", creando una situación más favorable para las empresas líderes.

No disponemos de información sobre las tasas de ganancia de las firmas exportadoras de banano, pero podemos calcular los márgenes de utilidad por caja exportada de las empresas líderes en Centroamérica y Ecuador, y también de las firmas medianas que exportaban banano ecuatoriano a EE.UU. Estos datos se presentan en el Cuadro No. 2.

CUADRO NO. 2

ESTIMACION DEL MARGEN BRUTO DE UTILIDAD OBTENIDO POR DISTINTAS EMPRESAS EN LA EXPORTACION DE BANANO DESDE CENTROAMERICA Y ECUADOR. 1965.

(Costos y precios por caja standard de 20 Kgs.)

RUBRO	EMPRESAS LIDERES (UFC Y SFC)		EMPRESAS MEDIANAS	
	DESDE CENTROAMERICA (CAVENDISH)	DESDE ECUADOR (GROSS MITCHEL)	DESDE ECUADOR (GROSS MITCHEL)	
	\$	\$	\$	\$
Costo FOB		1.66	1.66	
Precio FOB	1.65	1.79	1.79	
Flete y Seguro	0.29	0.35	0.41	
Descarga Nueva York	0.30	0.30	0.30	
Costo Muelle Nueva York	2.24	2.31	2.37	
Precio pagable por distribuidor	3.10*	2.80	2.80	
Margen de utilidad	0.86	0.49	0.43	

* Dato de CEPAL

Fuentes: LEVIE, E.L. Informe al Gobierno sobre Mercadeo del Banano.

CEPAL, Temas del Nuevo Orden Económico Internacional

Elaboración Propia.

Los datos son estimativos y contienen imprecisiones; sin embargo, de existir diferencias con los costos reales, éstas aumentarían los desniveles en los márgenes de utilidad. Así hemos supuesto para todos costos iguales de desembarco en Nueva York sin incluir economías de escala para las grandes empresas, y la estimación del flete desde Centroamérica se ha realizado para buques de mediana capacidad, siendo posiblemente más alta que los costos reales que permiten los grandes barcos de las empresas líderes.

Por tanto, aún haciendo estimaciones moderadas sobre las diferencias en los márgenes de utilidad entre las grandes y las medianas empresas en la rama bananera, encontramos una relación de 1 a 2 en favor de las dos mayores empresas. Observamos también la mayor rentabilidad obtenida por las compras en Centroamérica.

La nueva relación de costos y precios se tornó inestable en relación con la estructura de la rama, ya que para las empresas líderes se hizo rentable una ofensiva encaminada a conseguir una mayor participación en las exportaciones latinoamericanas.

La gran campaña publicitaria, la disminución en los precios del banano en EE.UU. posiblemente provocada por las grandes empresas, y la consecuente expansión de la demanda experimentadas durante 1965 y 1966 fueron síntomas de esta gran ofensiva.

Este proceso, caracterizado por la concentración de las actividades de las dos grandes empresas en los cuatro países centroamericanos, y por un constante incremento de su participación en las exportaciones mundiales se matuvo al menos hasta 1972.

No disponemos de series completas de datos posteriores a este año para juzgar si esta etapa ha concluido o si por el contrario continúa el proceso de concentración geográfica y económica.

Sin embargo, podemos estudiar el comportamiento de las exportaciones ecuatorianas a EE.UU. y Europa desde 1965 para, al menos, intentar algunas conclusiones sobre el papel del Ecuador en la nueva estructura de mercado que se está conformando.

Los datos sobre estas exportaciones están representados en el Gráfico No. 1.

Las exportaciones a Estados Unidos muestran una tendencia declinante hasta 1969, que al parecer, se detuvo en un "piso" mínimo por debajo del cual las exportaciones no se han reducido, de aproximadamente 200.000 T.M. por año (alrededor de un 15% del mercado norteamericano).

Se observa también un repunte en 1974 seguido de una nueva declinación.

La estabilización de las ventas a EE.UU. después de 1969 posiblemente fue favorecida por el cambio de Gross Mitchel a Cavendish en el país que se ha dado paulatinamente a partir del año mencionado. Como resultado del mismo y de la campaña de reducción del área de cultivo impulsada por el estado, en 1972 la superficie sembrada con Gross Mitchel se redujo a aproximadamente 40.000 Has. frente a 70.000 de Cavendish.⁽¹³⁾

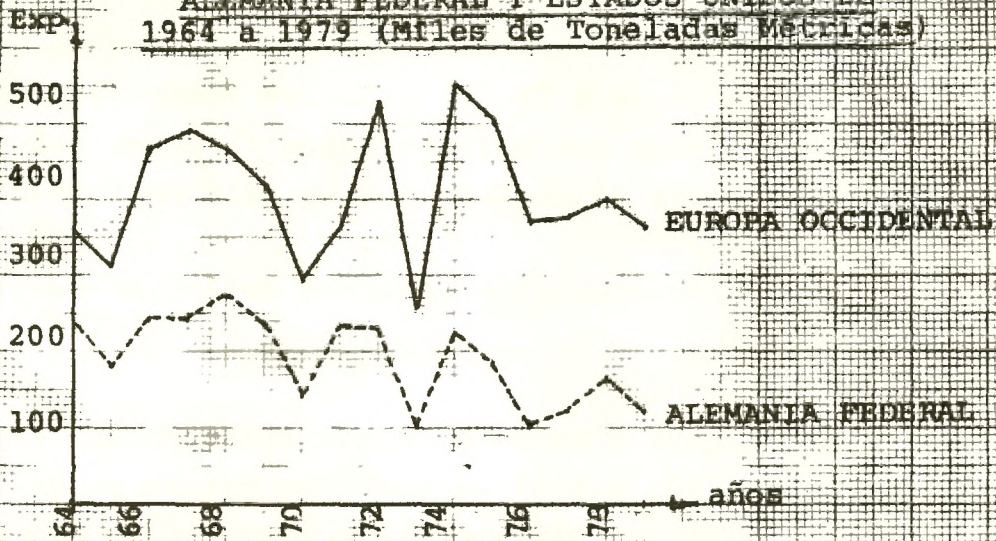
Aunque la introducción del Cavendish en Ecuador indudablemente disminuyó los costos de producción en el país⁽¹⁴⁾, adaptó las exportaciones a las nuevas necesidades creadas por la propaganda y posiblemente evitó un mayor descenso de las ventas a EE.UU. los datos demuestran que esta medida no fue suficiente

(13) La estimación es de A. Vera. Véase "Historia de un Triste banano", Pg. 8. Las estadísticas oficiales estiman en 132.000 Has. la superficie cultivada en 1972. En todo caso la reducción es notable frente a las 190.000 Has. de 1965. Sin embargo la producción no ha disminuído, debido a los mayores rendimientos por Ha. del Cavendish. Véase cifras oficiales.

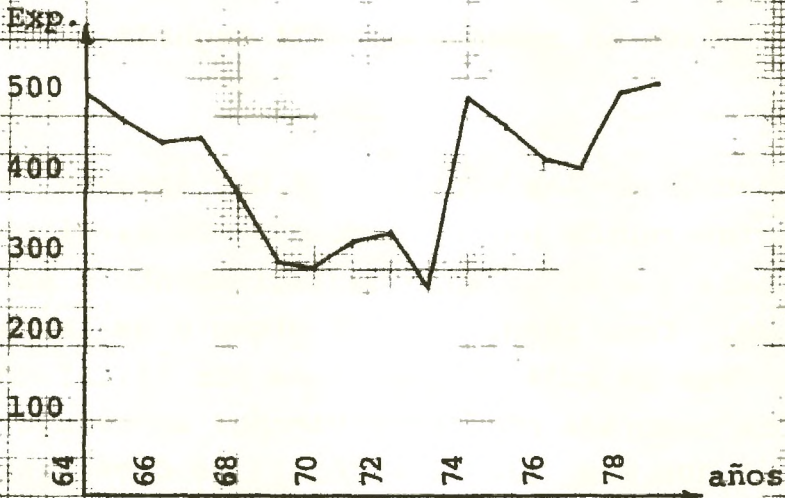
(14) Véase: Martínez, L. Op. Cit. Pg. 49.

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE BANANO A EUROPA OCCIDENTAL,

ALEMANIA FEDERAL Y ESTADOS UNIDOS DE
1964 a 1979 (Miles de Toneladas Métricas)



EXPORTACIONES A EUROPA OCCIDENTAL Y ALEMANIA FEDERAL



EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS

Fuente: Anexo No. 9

Elaboración Propia.

para enfrentar la crisis. Por otra parte, aún con el cultivo del Cavendish, al parecer, los rendimientos por Ha. en el país se mantienen por debajo de los obtenidos en América Central. (15)

Además el cultivo del Cavendish no permite al país las ventajas de costo absoluto que tuvo el Gross Mitchel.

Una primera constatación importante es que el país conserva establemente su pequeña participación en el mercado de EE. UU.

El repunte de 1974 obedece a un conjunto de diversos factores que afectaron las exportaciones de Centroamérica en este año, principalmente los conflictos políticos derivados de la formación de la UPEB (Unión de Países Exportadores de Banano), un prolongado conflicto laboral en Costa Rica y las pérdidas ocasionadas por los ciclones en Honduras.

Los países de América Central crearon la UPEB e intentaron establecer un impuesto uniforme y conjunto de todos los países exportadores para compensar los efectos del deterioro de los precios relativos de la fruta. El intento tuvo un éxito muy relativo debido principalmente a la falta de apoyo de Ecuador, que no ingresó a esta organización, y a las amenazas, represalias y sobornos de la United Brands (Nombre de la UFC desde 1970) y de la Standard Fruit, que disminuyeron sus compras en Costa Rica, interrumpieron temporalmente las importaciones desde Panamá y sobornaron al dictador de Honduras. El conflicto concluyó con un repliegue de los países exportadores y la aplicación del impuesto a un nivel simbólico.

(15) Véase: OEA, América en Cifras 1974, Situación Económica I, Washington, 1974, y también Revista Nueva No. 19 El Indigno Banano, Quito, Mayo de 1975.

La United Brands y la Standard Fruit pudieron sostener su boicot a las importaciones desde Centroamérica durante el conflicto, gracias a las compras en Ecuador. Con frecuencia estas empresas embarcan banano en cajas con sus propias marcas y lo venden en EE.UU. sin especificar su variedad ni su país de origen. (16)

Una vez "superados" los conflictos, las exportaciones ecuatorianas a EE.UU. retomaron su ritmo declinante.

El mantenimiento de un volumen limitado de exportaciones a EE.UU., y los hechos de 1974 permiten suponer que en la nueva estructura del mercado, Ecuador es para las grandes compañías un productor marginal y un abastecedor de reservas.

Es un productor marginal porque las empresas líderes han concentrado sus inversiones y operaciones en otras regiones, manteniendo únicamente en el país un nivel de compras moderado en relación a su volumen de negocios. Las empresas exportadoras que operan en el país tienen una importancia circunscrita al ámbito local y su participación en el mercado mundial es pequeña y tiende a disminuir.

Es un abastecedor de reservas porque ante eventuales problemas de diverso tipo -político, laboral o climático- que impidan a las compañías líderes obtener un abastecimiento normal en sus enclaves, éstas recurren a Ecuador, país donde la persistencia de una sobreproducción considerable permite a estas empresas cubrir normalmente las necesidades de la demanda sin hacer inversiones costosas ni adquirir compromisos a mediano plazo.

(16) Véase: LEVIE, E.L. Informe al Gobierno sobre Mercadeo de Bananos, Pg. 54.

Lo sucedido en 1974 es un buen ejemplo en este sentido.

Las pronunciadas fluctuaciones a corto plazo en las exportaciones ecuatorianas a Alemania Federal, y en general a Europa Occidental, sustentan también esta hipótesis.

De esta manera, Ecuador jugaría para las grandes empresas un papel regulador en la oferta y en los niveles de precios en situaciones desfavorables, que permite a las grandes compañías mantener su política de estabilidad en los suministros y en los precios de la fruta a corto plazo en las áreas de consumo.

Además el mantenimiento del Ecuador como exportador aumenta el poder político de las empresas bananeras sobre los gobiernos de América Central, cuyas tendencias nacionalistas crecientes han creado problemas a estas compañías.

Por estas razones consideramos que el mantenimiento de una moderada participación de Ecuador en los mercados controlados por la United Brands y la Standard Fruit es conveniente a los intereses de estas compañías en el largo plazo.

Consideramos por tanto, improbable, que a pesar de sus mayores costos de producción, Ecuador sea totalmente desplazado de sus mercados tradicionales.

El estudio de E.L. Levie confirma nuestra suposición sobre el rol actual del Ecuador en el mercado del banano:

Las compañías extranjeras que compran un gran porcentaje de bananos exportados del Ecuador tienen la tendencia a ver al país como un abastecedor de sobrantes, es decir que compran del Ecuador el resto de lo que necesitan para abastecer su mercado sobre lo que ellos ya han producido en sus propias plantaciones en otros países. (17)

(17) Ibid, Anexo Pg. 6.

En esta situación son los productores nacionales, particularmente los medianos y pequeños, y también los trabajadores bananeros, los que sufren las consecuencias de esta velada situación crónica de superproducción en el mercado mundial; así, mientras las plantaciones de las grandes compañías producen para un mercado asegurado, los productores del país ofertan la fruta en un mercado inestable, sujeto a variables aleatorias y a decisiones tomadas por empresas transnacionales fuera del país e independientemente de sus intereses.

Algunas medidas tomadas por el estado para nivelar la desventaja de costos del país, como las reducciones de impuestos a la exportación en 1969 y 1974 y su eliminación en 1976, que han creado una situación real de subsidio estatal a la actividad bananera, ya que el estado cubre los gastos de mantenimiento de la infraestructura, y la devaluación monetaria del 38% en 1970, han contribuído más bien a preservar los intereses de los exportadores, quienes han burlado sistemáticamente las disposiciones legales encaminadas a sostener los precios pagados a los productores.

Finalmente, la implantación por parte de las empresas exportadoras de compra de banano al precio FOB, haciendo pagar al productor los gastos de exportación, han contribuído a mantener a niveles bajos los precios de exportación, regulados por condiciones oligopsónicas de compra, independientemente de los precios en los países de consumo, cuya eventual elevación beneficie únicamente a los exportadores. Como consecuencia de esta situación, los precios FOB en Ecuador se han mantenido inclusivo por debajo de los países de Centroamérica. (18)

Hemos encontrado como, desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, las grandes compañías bananeras han consolidado sus

(18) Véase la bibliografía correspondiente a la nota 15 y el libro citado de A. Vera.

posiciones y han lanzado una amplia campaña de expansión, aprovechando a su favor circunstancias aparentemente adversas en unas ocasiones, y alterando las "reglas de juego" en otras.

No hace falta insistir en los conflictos sociales y las consecuencias económicas provocadas en los países productores por los continuos cambios en la estrategia internacional de estas empresas, ni en las duras condiciones sociales y políticas en las que se ha cimentado la expansión de sus enclaves.

Entre los interrogantes abiertos para el futuro próximo, hay uno cuya importancia puede ser determinante.

Han aparecido ya algunos síntomas del despertar de la conciencia nacionalista en los países centroamericanos, particularmente en Panamá, Honduras, Costa Rica y Nicaragua, y ha crecido también la presencia política del movimiento obrero y campesino en estas naciones.

La participación activa de nuevos actores en la economía y la política en Centroamérica puede conllevar profundas transformaciones en el mercado mundial del banano.

ANEXO N° 1

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DESDE 1852 HASTA 1971

(millones de dólares a precios corrientes)

AÑO	VALOR	AÑO	VALOR	AÑO	VALOR	AÑO	VALOR
1852	1.2	1882	5.5	1912	13.1	1942	17.1
1853	1.9	1883	4.9	1913	14.8	1943	22.6
1854	2.0	1884	5.9	1914	12.5	1944	28.6
1855	1.9	1885	5.3	1915	12.4	1945	22.8
1856	2.6	1886	8.6	1916	15.6	1946	35.5
1857	3.8	1887	8.9	1917	12.3	1947	43.0
1858	3.1	1888	9.0	1918	9.4	1948	44.4
1859	2.2	1889	7.9	1919	19.6	1949	31.2
1860	3.4	1890	9.8	1920	20.2	1950	68.0
1861	3.6	1891	7.4	1921	9.4	1951	57.1
1862	2.4	1892	7.7	1922	10.6	1952	80.0
1863	2.8	1893	8.5	1923	7.6	1953	75.7
1864	3.0	1894	7.6	1924	11.6	1954	101.9
1865	4.0	1895	5.6	1925	15.8	1955	88.8
1866	5.8	1896	5.8	1926	11.7	1956	92.9
1867	6.3	1897	4.4	1927	14.0	1957	98.7
1868	5.9	1898	7.2	1928	14.8	1958	94.9
1869	4.3	1899	9.1	1929	12.7	1959	97.0
1870	4.1	1900	7.5	1930	11.4	1960	102.6
1871	3.8	1901	8.0	1931	6.8	1961	94.7
1872	4.3	1902	9.0	1932	4.7	1962	117.4
1873	3.0	1903	8.9	1933	4.2	1963	128.4
1874	3.9	1904	10.9	1934	8.5	1964	130.4
1875	2.6	1905	9.3	1935	6.6	1965	133.8
1876	3.4	1906	10.9	1936	5.7	1966	147.5
1877	3.9	1907	11.4	1937	11.0	1967	166.0
1878	3.4	1908	11.9	1938	7.9	1968	176.6
1879	8.7	1909	11.3	1939	7.5	1969	151.9
1880	8.2	1910	12.8	1940	7.6	1970	189.9
1881	5.0	1911	12.1	1941	10.4	1971	199.1

FUENTES:

- 1852-1949: Carbo, L.A., Historia Monetaria y Cambiaria del Ecuador desde la Epoca Colonial, 2a. Ed. Banco Central del Ecuador, Quito, 1978.
- 1950-1963: Banco Central del Ecuador. Memoria del Gerente General, Quito, 1963.
- 1964-1965: Banco Central del Ecuador. Memoria del Gerente General, Quito, 1969.
- 1966-1969: Banco Central del Ecuador. Boletín N°543-545, Septiembre-Diciembre de 1976, Quito.
- 1970-1971: Banco Central del Ecuador. Boletín N°566, Septiembre-Diciembre de 1976, Quito.

Elaboración propia.

ANEXO N° 2

EXPORTACIONES DEL ECUADOR POR PRODUCTOS PRINCIPALES 1948-1971

(millones de dólares a precios corrientes)

ANÑO	BANANO	CACAO	CAFE	ARROZ	AZUCAR	OTROS	TOTAL
1948	2.8	13.3	7.1	13.3		7.9	44.4
1949	4.9	8.8	5.4	5.4		6.7	31.2
1950	7.9	18.4	18.9	8.2		14.6	68.0
1951	11.3	17.8	15.8	1.1		11.1	57.1
1952	21.4	17.0	20.1	11.3		10.2	80.0
1953	23.7	15.6	18.9	6.0		11.5	75.7
1954	27.7	34.1	27.6	3.3		9.2	101.9
1955	36.8	18.7	23.1	2.6		7.6	88.8
1956	36.5	17.4	29.3	1.6		8.1	92.9
1957	34.5	18.6	29.9	4.9	1.3	9.5	98.7
1958	33.8	20.4	26.3	3.5	1.2	9.7	94.9
1959	44.3	21.8	17.5	2.3	2.1	9.0	97.0
1960	45.3	21.4	21.9	3.7	0.9	9.4	102.6
1961	48.1	15.6	14.3	2.6	2.5	11.6	94.7
1962	62.3	15.9	21.0	0.6	6.0	11.6	117.4
1963	67.8	19.8	18.3	3.7	5.6	13.2	128.4
1964	69.0	16.2	21.2	1.3	7.1	15.6	130.4
1965	51.4	19.1	38.2		7.3	17.8	133.8
1966	68.7	17.2	32.1	3.0	6.5	20.0	147.5
1967	73.1	24.9	39.8		7.5	20.7	166.0
1968	73.6	38.9	34.2		7.1	22.8	176.6
1969	66.7	24.5	26.6		10.3	23.8	151.9
1970	83.3	22.2	50.0		8.0	26.4	189.9
1971	88.2	24.3	36.1		13.2	37.3	199.1

FUENTES:

- 1948-1959: Banco Central del Ecuador, Boletín N° 432-437, Julio-Diciembre de 1963, Quito.
- 1960-1965: Banco Central del Ecuador, Boletín N° 465, Abril de 1966, Quito.
- 1966-1969: Banco Central del Ecuador, Boletín N° 543-545, Octubre-Diciembre de 1972, Quito.
- 1970-1971: Banco Central del Ecuador, Boletín N° 566, Septiembre-Diciembre de 1976, Quito.

Totales: Anexo N° 1

Elaboración propia.

ANEXO No. 3

EXPORTACIONES DE BANANO DEL ECUADOR (miles de toneladas métricas)
1948 - 1979

AÑO	EXPORTACION	AÑO	EXPORTACION
1948	99.6	1964	1.086.8
1949	138.0	1965	874.6
1950	169.6	1966	1.070.7
1951	246.5	1967	1.131.8
1952	429.8	1968	1.597.7
1953	406.4	1969	1.198.6
1954	492.2	1970	1.246.3
1955	612.6	1971	1.179.7
1956	578.9	1972	1.726.1
1957	669.1	1973	948.5
1958	742.7	1974	1.525.1
1959	885.6	1975	1.384.5
1960	895.1	1976	937.3
1961	842.3	1977	1.317.7
1962	897.8	1978	1.223.8
1963	1.014.3	1979	1.357.8

FUENTES: 1948-1959: Banco Central del Ecuador, Boletín Nos. 432-437, julio-diciembre 1963, Quito.
1960-1964: Banco Central del Ecuador, Boletín No. 465, abril 1966, Quito.
1965-1966: Banco Central del Ecuador, Boletín No. 483, diciembre 1967, Quito.
1967-1978: Banco Central del Ecuador, Boletín Anuario No. 3, 1980, Quito.
1979: Banco Central del Ecuador, Boletín No. 576, enero-abril 1980, Quito.

ELABORACION PROPIA.

ANEXO No. 4

EXPORTACIONES ECUATORIANAS A PRECIOS CORRIENTES, INDICE DE VALOR
UNITARIO DE LAS EXPORTACIONES Y EXPORTACIONES A PRECIOS DE 1963
PARA EL PERIODO 1928 - 1971

AÑO	EXPORTACIONES (millones U.S.\$.)	INDICE DE VALOR UNITARIO (base: 1963 = 100)	EXPORTACIONES A PRECIOS DE 1963 (millones de U.S.\$.)
1928	14.8	92	16.1
1929	12.7	84	15.1
1930	11.4	71	16.1
1931	6.8	62	11.0
1932	4.7	47	10.0
1933	4.2	35	12.0
1934	8.5	21	40.5
1935	6.6	19	34.7
1936	5.7	27	21.1
1937	11.0	31	35.5
1938	7.9	24	32.9
1939	7.5	24	31.3
1940	7.6	24	31.7
1941	10.4	31	33.6
1942	17.1	47	36.4
1943	22.6	52	43.5
1944	28.6	61	46.9
1945	22.8	62	36.8
1946	35.5	87	40.8
1947	43.0	105	41.0
1948	44.4	124	35.8
1949	31.2	108	28.9
1950	68.0	136	50.0
1951	57.1	133	42.9
1952	80.0	138	58.0
1953	75.7	134	56.5
1954	101.9	159	64.1
1955	88.8	130	68.3
1956	92.9	133	69.8
1957	98.7	132	74.8
1958	94.9	132	71.9
1959	97.0	122	79.5
1960	102.6	117	87.7
1961	94.7	107	88.5
1962	117.4	111	105.8
1963	128.4	100	128.4
1964	130.4	110	118.5
1965	133.8	101	132.5

AÑO	EXPORTACIONES (millones U.S.\$. corrientes).	INDICE DE VALOR UNITARIO (base: 1963 = 100).	EXPORTACIONES A PRECIOS DE 1963 (millones de U.S.\$.)
1966	147.5	115	128.3
1967	166.0	110	150.9
1968	176.6	105	168.2
1969	151.9	108	140.6
1970	189.9	119	159.6
1971	199.1	108	184.4

FUENTES:

Exportaciones: Anexo No. 1

Indices de valor unitario: CEPAL, América Latina: Relación de Precios de Intercambio, Cuadernos Estadísticos No. 1, Santiago, 1976.

Elaboración Propia.

NOTA: Se observan discrepancias pronunciadas en algunos casos entre el valor de las exportaciones ecuatorianas tomado en este cuadro, proveniente del Banco Central, y el establecido en la publicación citada de CEPAL.

ANEXO No. 5

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE BANANO, DE OTROS PRODUCTOS Y EXPORTACIONES TOTALES A PRECIOS DE 1963 PARA EL PERIODO 1948-1971
(millones de dólares de 1963)

AÑO	EXPORTACION DE BANANO	EXPORTACION DE OTROS PRODUCTOS	EXPORTACION TOTAL
1948	6.7	29.1	35.8
1949	9.2	19.7	28.9
1950	11.3	38.7	50.0
1951	16.5	26.4	42.9
1952	28.7	29.3	58.0
1953	27.2	29.3	56.5
1954	32.9	31.2	64.1
1955	40.9	27.4	68.3
1956	38.7	31.1	69.8
1957	44.7	30.1	74.8
1958	49.6	22.3	71.9
1959	59.2	20.3	79.5
1960	59.8	27.9	87.7
1961	56.3	32.2	88.5
1962	60.0	45.8	105.8
1963	67.8	60.6	128.4
1964	72.6	45.9	118.5
1965	58.5	74.0	132.5
1966	71.6	56.7	128.3
1967	75.7	75.2	150.9
1968	106.8	61.4	168.2
1969	80.1	60.5	140.6
1970	83.3	76.3	159.6
1971	78.9	105.5	184.4
TOTAL:	1.237.0	1.056.9	2.293.9
PORCENTAJE:	53.9%	46.1%	100.0%

FUENTES:

Anexos No. 2, No. 3 y No. 4
Elaboración Propia

ANEXO NO. 6

TENDENCIAS DE LARGO PLAZO DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS, DE LAS EXPORTACIONES DE BANANO Y DE LAS EXPORTACIONES DE OTROS PRODUCTOS A PRECIOS CONSTANTES DE 1963, CALCUALADAS MEDIANTE REGRESIONES EXPONENCIALES

PERIODO	ECUACION	COEFICIENTE DE CORRELACION	TASA DE CRECIMIENTO ACUMULATIVO ANUAL
EXPORTACIONES:			
1935-1947:	$X = 28.65 (1.0352)^{t-1935}$	0.682	3.52%
1941-1947:	$X = 36.9 (1.0238)^{t-1941}$	0.44	2.38%
1948-1971	$X = 38.05 (1.0726)^{t-1948}$	0.975	7.26%
EXPORTACIONES DE BANANO:			
1948-1954:	$X = 7.0 (1.3247)^{t-1948}$	0.975	32.47%
1955-1964:	$X = 40.0 (1.0686)^{t-1955}$	0.95	6.86%
1966-1979:	$X = 82.5 (1.0026)^{t-1966}$	0.06	0.26%
EXPORTACIONES DE OTROS PRODUCTOS:			
1948-1960:	$X = 29.2 (1.0-0.01)^{t-1948}$	-0.21	-1.0 %
1961-1971:	$X = 40.88 (1.081)^{t-1961}$	0.814	8.1 %

FUENTES:

Anexos No. 3, No. 4 y No. 5

Elaboración Propia.

ANEXO NO. 7

PRODUCTO INTERNO BRUTO A COSTO DE FACTORES Y EXPORTACIONES ECUATORIANAS 1948 - 1971 EN MILLONES DE DOLARES DE 1970.

AÑO	PIB	EXPORTACIONES
1948	719.2	42.6
1949	732.3	34.4
1950	795.9	59.5
1951	804.5	51.1
1952	903.7	69.0
1953	922.8	67.2
1954	997.3	76.3
1955	1.023.5	81.3
1956	1.061.5	83.1
1957	1.109.4	89.0
1958	1.141.9	85.6
1959	1.203.1	94.6
1960	1.281.2	104.4
1961	1.313.4	105.3
1962	1.383.2	125.9
1963	1.418.5	152.8
1964	1.518.4	141.0
1965	1.664.6	157.8
1966	1.708.3	152.7
1967	1.798.7	179.6
1968	1.898.3	200.2
1969	2.002.0	167.3
1970	2.142.4	189.9
1971	2.265.8	219.4

FUENTES:

PIB: CEPAL, Series Históricas del Crecimiento de América Latina, Cuadernos Estadísticos No. 3, Santiago, 1978.

Exportaciones: Anexo No. 4

Elaboración Propia.

NOTA: Para calcular las exportaciones a precios de 1970 se ha tomado la serie de exportaciones a precios de 1963 y los índices de valor unitario 1928-71, y se ha cambiado la base de los mismos a 1970. Este procedimiento puede generar impresiones debido a cambios en la composición por productos de las exportaciones o en los precios relativos de los bienes exportados, sin embargo se supone que el margen de error generado por este procedimiento es pequeño en relación a otros que aparecen, por ejemplo, en la determinación del PIB a precios constantes, etc.

ANEXO NO. 8

COMPOSICION PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES POR PRODUCTOS
PRINCIPALES DESDE 1945 HASTA 1971

AÑO	BANANO	CACAO	CAFE	ARROZ	AZUCAR	OTROS	TOTAL
1945	0.9	17.6	11.1	19.8		50.6	100
1946	1.6	15.8	7.3	42.8		32.5	100
1947	4.0	32.8	8.9	33.7		20.6	100
1948	6.3	30.0	16.0	30.0		17.7	100
1949	15.7	28.2	17.3	17.3		21.5	100
1950	11.6	27.1	27.7	12.1		21.5	100
1951	19.8	31.2	27.7	1.9		19.4	100
1952	26.7	21.3	25.1	14.1		12.8	100
1953	31.3	20.6	25.0	7.9		15.2	100
1954	27.2	33.5	27.1	3.2		9.0	100
1955	41.4	21.1	26.0	2.9		8.6	100
1956	39.3	18.7	31.6	1.7		8.7	100
1957	35.0	18.8	30.3	5.0	1.3	9.6	100
1958	35.6	21.5	27.7	3.7	1.3	10.2	100
1959	45.7	22.5	18.1	2.4	2.1	9.2	100
1960	44.1	20.9	21.4	3.6	0.9	9.1	100
1961	50.8	16.5	15.1	2.8	2.6	12.2	100
1962	53.1	13.5	17.9	0.5	5.1	9.9	100
1963	52.8	15.4	14.2	2.9	4.4	10.3	100
1964	52.9	12.4	16.3	1.0	5.4	12.0	100
1965	38.4	14.3	28.5		5.5	13.3	100
1966	46.6	11.7	21.7	2.0	4.4	13.6	100
1967	44.0	15.0	24.0		4.5	12.5	100
1968	41.7	22.0	19.4		4.0	12.9	100
1969	43.9	16.1	17.5		6.8	15.7	100
1970	43.9	11.7	26.3		4.2	13.9	100
1971	44.3	12.2	18.1		6.6	18.8	100

FUENTES: 1945-1947: Banco Central del Ecuador, Boletín Nos. 432 a 437, Julio-Diciembre 1963, Quito.

1948-1971: Anexo No. 2

Elaboración Propia.

ANEXO NO. 9

COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES DE BANANO POR PAISES DE DESTINO 1948-1979 (En Miles de Toneladas Métricas y Porcentajes)***

AÑO	U.S.A.		R.F.A.		OTROS EUROPA OCC.		JAPON		CAEM y YUGOS LAVIA.		CHILE		OTROS ALAFC		OTROS		TOTAL	
	T.M.	%	T.M.	%	T.M.	%	T.M.	%	T.M.	%	T.M.	%	T.M.	%	T.M.	%	T.M.	%
1948	67.8	68.1			0.3	0.3					24.2	24.3			7.3*	7.3	99.6	100
1949	114.0	82.6			0.9	0.7					22.7	16.4			0.4*	0.3	138.0	100
1950	137.7	81.2	9.8	5.8	6.7	3.9					14.0	8.3			1.4*	0.8	169.6	100
1951	217.7	88.3	0.2	0.1	10.7	4.3					15.7	6.4			2.2	0.9	246.5	100
1952	379.7	88.4	9.5	2.2	18.2	4.2					20.3	4.7			2.1*	0.5	429.8	100
1953	327.9	80.7	33.5	8.2	17.9	4.4					22.2	5.5			4.9*	1.2	406.4	100
1954	352.7	71.7	62.9	12.8	49.8	10.1					23.6	4.8			3.2*	0.6	492.2	100
1955	434.0	70.9	78.6	12.8	79.1	12.9					17.3	2.8			3.6*	0.6	612.6	100
1956	412.3	71.2	93.1	16.1	55.1	9.5					16.7	2.9			1.7*	0.3	578.9	100
1957	426.1	63.7	139.6	20.9	79.2	11.8					22.9	3.4			1.3*	0.2	669.1	100
1958	396.8	53.4	180.7	24.3	125.2	16.9					30.6	4.1			9.4*	1.3	742.7	100
1959	559.8	63.2	191.1	21.6	77.6	8.8					37.6	4.2			19.5*	2.2	885.6	100
1960	625.0	69.8	157.9	17.6	62.2	7.0					36.1	4.0			13.9**	1.6	895.1	100
1961	540.8	64.2	167.5	19.9	64.3	7.7	4.2	0.5			41.6	4.9			23.9**	2.8	842.3	100
1962	573.6	63.9	151.9	16.9	65.1	7.3	29.0	3.2			37.7	4.2			40.5**	4.5	897.8	100
1963	536.6	52.9	132.7	13.1	76.1	7.5	189.6	18.7			30.7	3.0			48.6**	4.8	1014.3	100
1964	524.2	48.2	236.7	21.8	115.6	10.6	157.0	14.5			22.7	2.1			30.6**	2.8	1086.8	100
1965	496.4	56.7	180.8	20.7	132.4	15.1	31.5	3.6			24.4	2.8	7.7	0.9	1.4	0.2	874.6	100
1966	466.4	43.6	246.2	23.0	219.0	20.5	75.3	7.0	1.2	0.1	48.2	4.5	4.5	0.4	9.9	0.9	1070.7	100
1967x	471.5	41.7	246.0	21.7	244.8	21.6	75.2	6.7	19.7	1.7	67.3	5.9	2.1	0.2	5.2	0.5	1131.8	100
1968+	393.6	31.3	273.8	21.7	194.8	15.5	252.0	20.0	62.1	4.9	71.3	5.7	4.1	0.3	7.5	0.6	1259.2	100
1969x	310.0	25.9	237.5	19.8	182.3	15.2	273.1	22.8	92.8	7.7	82.1	6.9	5.9	0.5	14.9	1.2	1198.6	100
1970	301.7	24.2	141.8	11.4	157.0	12.6	437.5	35.1	107.9	8.6	79.3	6.4	5.3	0.4	15.8	1.3	1246.3	100
1971	336.6	28.5	237.7	20.2	125.4	10.6	306.0	25.9	86.9	7.4	51.6	4.4	11.1	0.9	24.4	2.1	1179.7	100
1972x	345.6	20.0	231.7	13.4	293.2	17.0	578.1	33.5	112.0	6.5	112.4	6.5	3.9	0.2	49.2	2.9	1726.1	100
1973	274.3	28.9	104.9	11.1	153.5	16.2	197.2	20.8	149.8	15.8	29.8	3.1	3.5	0.4	35.5	3.7	948.5	100
1974	523.1	34.3	225.3	14.8	326.5	21.4	148.8	9.7	169.3	11.1	42.0	2.8	3.6	0.2	86.5	5.7	1525.1	100
1975x	485.3	35.1	185.0	13.4	319.2	23.0	30.6	2.2	163.0	11.8	31.1	2.3	1.0	0.1	169.3	12.1	1384.5	100
1976+	444.0	36.1	103.8	8.4	266.3	21.7	32.5	2.6	200.7	16.3	35.3	2.9	2.0	0.2	145.0	11.8	1229.6	100
1977+	431.0	35.5	122.6	10.1	257.3	21.2	10.1	0.8	222.3	18.3	40.8	3.4	2.9	0.2	126.3	10.5	1213.4	100
1978+	530.8	38.0	166.9	12.0	233.4	16.7	23.9	1.7	219.2	15.7	57.9	4.2	0.3	0.0	163.9	11.7	1396.3	100
1979x	545.1	40.1	122.9	9.0	238.5	17.5	9.2	0.7	169.1	12.5	71.0	5.3	49.9	3.7	152.1	11.2	1357.8	100

Fuentes y notas: véase página A.11.

- FUENTES: 1948-1959: Banco Central del Ecuador, Boletín No. 432-437, Julio-Diciembre 1963, Quito.
 1960-1964: Banco Central del Ecuador, Boletín No. 483, Diciembre 1967, Quito.
 1965-1969: Banco Central del Ecuador, Boletín No. 543-545, Octubre-Diciembre 1972, Quito.
 1970-1975: Banco Central del Ecuador, Boletín No. 566, Septiembre-Diciembre, 1976, Quito.
 1976-1977: Banco Central del Ecuador, Boletín No. 569, Septiembre-Diciembre 1977, Quito.
 1978-1979: Banco Central del Ecuador, Departamento de Indicadores Económicos, Información no publicada.

NOTAS:

- (*) La información está sólo parcialmente desagregada en la fuente; "otros" significa cualquier país que no sea Estados Unidos, Alemania, Suecia, Bélgica y Chile, y puede incluir a algunos países europeos y de América Latina.
- (**) La información está sólo parcialmente desagregada en la fuente; "otros" significa cualquier país que no sea Estados Unidos, Alemania, Bélgica, Italia, Japón y Chile.
- (***) Para los años comprendidos entre 1948 y 1964 se ha transformado los datos originales evaluados en racimos a toneladas métricas, empleando una constante calculada por el Banco Central. Este procedimiento no es totalmente satisfactorio debido a la variación del peso unitario de los racimos de un año para otro, y según los países de destino. Desafortunadamente no puede establecerse otro procedimiento debido a la ausencia de datos confiables sobre pesos promedios de racimos por país de destino y por año. Sobre este punto véase una exposición más amplia en Cepal, Evolución y Perspectivas del Mercado Internacional del Banano, Boletín Económico de América Latina, Vol. III, No. 2, Octubre 1958, Santiago. La magnitud relativa del error, sin embargo, no afecta las conclusiones de este trabajo, ya que su propósito, en relación a la información de este anexo, es fundamentalmente la evaluación de las tendencias en el largo plazo.
- (x) Debido a discrepancias poco significativas entre el total exportado según la fuente, y el total establecido, según el mismo Banco Central en una publicación posterior citada en el Anexo No. 3, se ha tomado el total del Anexo No. 3 y se ha corregido proporcionalmente los datos parciales.
- (+) Existen diferencias significativas entre los totales según la fuente indicada y los totales exportados según el Anexo No. 3, tomados de una publicación posterior del mismo Banco Central. Debido a la considerable magnitud de las discrepancias, se ha mantenido los totales y los datos parciales de la fuente citada en este anexo, sin hacer correcciones.