

SISTEMA AGROALIMENTARIO Y ENCLAVES BANANEROS EN AMERICA CENTRAL

Por

PEDRO CALDENTEY ALBERT (*)
PEDRO CALDENTEY DEL POZO (**)

I. INTRODUCCION

El concepto de sistema agroalimentario (agribusiness) es un concepto relativamente nuevo ya que nace en los años cincuenta en Estados Unidos.

Según los autores del nuevo término (Davis y Goldberg) «el concepto de agricultura como sector era apropiado hace 150 años, cuando la típica explotación agraria familiar no sólo producía productos agrícolas y ganaderos sino que también producía sus propios ganados de tiro, utensilios, equipos, fertilizantes y otros medios de producción; procesaba sus propios alimentos y fibras; y vendía en el mercado lo que excedía a las necesidades, familiares».

Los mismos autores añaden que «la agricultura ha cambiado de un sistema de subsistencia a un sistema comercial en el cual la explotación familiar consume sólo una fracción de lo que produce. Las funciones de almacenamiento, procesado y distribución de alimentos y fibras ha sido transferido en gran medida a las entidades de negocios de fuera de la agricultura. Estas empresas han pasado a ser

(*) Catedrático de Comercialización Agraria. Departamento de Economía, Sociología y Política Agrarias. Universidad de Córdoba.

(**) Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas y Comerciales. Universidad de Córdoba.
- Revista de Estudios Agro-Sociales. Núm. 164 (abril-junio 1993).

altamente especializadas. Complemento de este desarrollo ha sido la creación de otra serie de funciones especializadas fuera de la agricultura (fabricación de medios de producción para la agricultura. Actualmente las funciones de fuera de la agricultura son considerablemente mayores en magnitud que la operación total de la agricultura».

El planteamiento de Davis y Goldberg sigue siendo cada vez más válido y ha sido ampliamente aceptado y desarrollado en Estados Unidos y en otros países, sobre todo en los países europeos y otros países desarrollados. Así, es frecuente que departamentos y asociaciones cambien el término economía agraria por el término economía agroalimentaria y que los llamados problemas agrarios pasen a ser analizados desde un perspectiva agroalimentaria.

El concepto se está introduciendo también en los países en vías de desarrollo, pero frecuentemente debe ser tratado con determinados matices, ya que la evolución de la agricultura en dichos países presenta rasgos especiales que hacen que no sea aplicable el concepto de la misma forma que se aplica en los países desarrollados.

En este artículo se analiza en primer lugar la importancia del banano en América Central. A continuación se describe la historia y el funcionamiento de las compañías bananeras. Después de analizar dos elementos nuevos de la evolución del sector, los productores asociados y la Unión de Países Exportadores de banano, se termina procediendo a hacer una serie de consideraciones relacionando la actividad de producción y exportación de banano en América Central con el concepto de sistema agroalimentario.

II. PRODUCCION Y EXPORTACION DE BANANO EN AMERICA CENTRAL

Según la FAO, la producción media anual de bananas en América Central en el quinquenio 1985-89 era la que se indica en el cuadro 1.

Se trata de una de las producciones agrarias más importantes de esta región, sobre todo para Costa Rica, Honduras y Panamá. Por otra parte la producción regional tiene una cierta importancia en relación a la producción mundial, aproximadamente un 8 por ciento.

Cuadro 1

PRODUCCION DE BANANAS
EN AMERICA CENTRAL
(media 1985-89)

Costa Rica	1.102	miles de Tm
Honduras	1.066	"
Panamá	1.061	"
Guatemala	430	"
Nicaragua	125	"
El Salvador	35	"
Total	3.819	"

Fuente: FAO.

Según la FAO, la exportación media anual de bananas en el período 1985-89 era la que se indica en el cuadro 2.

De la comparación de las cifras de exportación con las de producción, se deduce que, salvo en El Salvador en donde la producción es escasa, en todos los países del área la banana es un producto destinado primordialmente a la exportación.

En el cuadro 3 se indica la importancia relativa de la exportación de bananas en relación con la exportación total. Para el año 1989 y para el conjunto del área, las exportaciones de bananas ocupan el segundo lugar de las exportaciones agrarias, representando cerca del 30 por ciento de las mismas, porcentaje superado por el café, cuyas exportaciones representan el 40 por ciento. Dado el peso de los productos agrarios en la exportación total, las exportaciones de bananas representan el 18 por ciento de esta última, mientras que las de café representan un porcentaje del 25.

Cuadro 2

EXPORTACION DE BANANAS EN AMERICA CENTRAL
(Media 1985-90)

<i>Países</i>	<i>Volumen (1)</i>	<i>Valor (2)</i>
Costa Rica	1.016	243
Honduras	872	312
Panamá	642	78
Guatemala	358	76
Nicaragua	78	15
Total	2.966	724

(1) Volumen en miles de toneladas.

(2) Valor en millones de dólares USA.

Fuente: FAO.

Cuadro 3

EXPORTACIONES 1989
(Millones de dólares)

	Banano	Pr. agrarios	%	Todos prod.	%
Costa Rica	309	844	36,6	1.372	22,5
Honduras	345	645	53,4	1.000	34,5
Panamá	82	139	59,0	285	29,7
Guatemala	89	829	18,7	1.100	8,0
Nicaragua	13	220	5,9	292	4,4
El Salvador	-	231	-	520	-
Total	838	2.908	28,8	4.569	18,3

Fuente: FAO.

En Panamá, las bananas constituyen el capítulo más importante de las exportaciones, mientras que en Costa Rica y en Honduras, el valor de las exportaciones de banana es del mismo orden que el valor de las exportaciones de café. En Guatemala, Nicaragua y El Salvador, son las exportaciones de café las que ocupan el primer lugar.

III. LAS COMPAÑÍAS BANANERAS TRANSNACIONALES

La producción de bananos y su monopolio por empresas multinacionales es probablemente, junto a los conflictos políticos que se han dado en la región durante las dos últimas décadas, el aspecto más pintoresco y conocido de América Central.

Las primeras exportaciones de banano a Estados Unidos fueron realizadas desde Jamaica en 1870. Desde allí se extendieron a los países de América Central y concretamente a Costa Rica, Guatemala, Honduras y Panamá. En un principio la exportación consistía en compras realizadas por empresas comerciales o navieras a pequeños agricultores de la costa del Atlántico. Estas empresas estadounidenses fueron incrementado sus volúmenes de compra y generando un aumento de la superficie cultivada y, por tanto, de la producción. En muchos casos este aumento estuvo basado también en empresas estadounidenses, que desplazaban a los pequeños propietarios, y muy ligado a la construcción de ferrocarriles. Como ejemplo se

puede citar el caso de Costa Rica, cuyo gobierno firmó en 1884 con un norteamericano, Minor C. Keith, un contrato para la construcción del ferrocarril y le concedió tierras en propiedad y arriendo, posteriormente le concedió el arrendamiento del ferrocarril nacional por 99 años y la propiedad de 324 mil hectáreas a ambos lados de la vía y en otras zonas del país.

Este sistema de concesiones a empresas norteamericanas se amplió a otros países de América Central (Guatemala, Panamá y Honduras) y tenía en común en todos ellos la cesión de grandes extensiones de tierra a cambio de la construcción del ferrocarril. (Guatemala fue el único de los cuatro países en donde la construcción de ferrocarriles precedió a la expansión del banano). Además de la cesión de tierras se otorgaban a las empresas otros derechos y privilegios como la exención de impuestos para los insumos importados. Estas tierras se dedicaron al cultivo del banano, cuya producción se destinaba casi íntegramente a la exportación. Las grandes plantaciones de estas empresas convivían con muchos pequeños productores nacionales cuyo número empezaba a reducirse. (Cardenal, 1990).

Los márgenes obtenidos en los primeros años de exportación regular de banano motivaron la aparición en las últimas décadas del siglo pasado de numerosas empresas que se habían reducido a 22 en 1897 en un proceso de concentración que va a ser la principal característica del sector hasta 1930.

En 1899 surge, de la fusión de dos de las mayores compañías existentes, la United Fruit Company (UFCO), que va a desempeñar en lo sucesivo un papel fundamental en la exportación de banano de América Central y del Caribe (Cuba, Jamaica, Santo Domingo, etc). A partir de su aparición la evolución de la actividad bananera estuvo muy ligada a la de la UFCO. En 1900 la Compañía disponía de más de 95.000 has (90.000 propiedad suya y el resto arrendadas) y sus envíos de banano suponían el 75 por ciento de las importaciones realizadas por Europa y Estados Unidos.

En 1930, la United Fruit tenía casi millón y medio de hectáreas en propiedad, 80 barcos, 2.500 Km de vías férreas propias o arrendadas y solo una compañía importante competía con ella en el sector. La UFCO monopolizaba las exportaciones de bananos de Costa

Rica, Guatemala y Panamá y realizaba el 73 por ciento de las de Honduras. Del resto de las exportaciones hondureñas se ocupaba su único competidor: la Standard Fruit.

De las propiedades de la compañía, que equivalían en 1930 al 4 por ciento de la superficie total de los cuatro países centroamericanos productores, sólo una parte se dedicaba al cultivo, aplicando una rotación en el uso de la tierra. Cuando disminuía la fertilidad o aparecían enfermedades, el cultivo se iba desplazando a otras tierras. Es de destacar la aparición y extensión a finales del siglo XIX y en los primeros años del siglo XX de la llamada enfermedad de Panamá, cuya existencia determinó que en algunos casos se abandonara el cultivo de banano en grandes zonas de estos países.

El desarrollo del sector bananero en Centroamérica evolucionó paralelamente al desarrollo de la UFCO. Las exportaciones de los cuatro países pasaron de 8 millones de racimos en 1900 a 43 millones en 1930. A partir de ese año, las exportaciones se redujeron hasta los 24 millones de racimos exportados en 1935 como consecuencia de la disminución de importaciones de los EEUU en los años posteriores a la Gran Depresión. El volumen exportado aumentó en 1940 pero la II Guerra Mundial volvió a afectar al sector, que no se empezó a recuperar hasta que ésta acabó. En 1946 las exportaciones alcanzaron los 35 millones de racimos que, aunque lejos de los 43 millones de 1930, superaban los 24 de 1935.

La compañía pasó a ser en los países centroamericanos un *enclave* dentro de sus respectivas economías; además de la producción y la exportación de banano, controlaba determinados servicios como el ferrocarril, los muelles de los puertos y el transporte marítimo. Actuaba independientemente de las economías nacionales, aportando a las mismas únicamente salarios para los obreros. Su actuación sobre las estructuras determinó que éstas, en su mayor parte, fueran creadas en función de los intereses de la compañía y no de los intereses nacionales.

Este proceso de monopolio se detuvo por la intervención gubernamental pero no de los países exportadores sino de Estados Unidos. En aplicación de la legislación «anti-trust», el Fiscal General de los EEUU acusó a la United Fruit de violar las disposiciones antimonopólicas. La sentencia final, dictada en 1958, condenó a la compa-

ña a despojarse de una parte suficientemente grande de su negocio bananero como para permitir la aparición de una nueva compañía. Sin embargo, la sentencia no se cumplió hasta 1972 cuando la United Fruit le vendió a otra compañía su división de Bananera en Guatemala.

Este hecho marca el comienzo de una nueva etapa en el desarrollo del sector bananero centroamericano que se caracteriza por la competencia de otras compañías con la United Fruit. A partir de los años setenta el sector en la región pasa a quedar controlado por tres empresas transnacionales:

- United Brands (antigua United Fruits) que comercializa la marca «Chiquita».
- Del Monte que comercializa la marca «Del Monte».
- Castle & Cook (antigua Standard Fruit) que comercializa la marca «Dole».

El cuadro 4 ilustra cómo se vio afectado el monopolio de la United Fruit en el banano centroamericano.

En 1976, las tres compañías transnacionales controlaban el 100 por ciento de las exportaciones de Guatemala, Honduras y Panamá y el 93 por ciento de las de Costa Rica (Ellis, 1983).

Cuadro 4

DIVISIONES DE PRODUCCION
DE LAS TRANSNACIONALES BANANERAS

País	1947		1976	
	Compañía	División	Compañía	División
Costa Rica	United Fruit United Fruit	Golfito Quepos	United Brands Castle & Cooke Del Monte	Golfito Limón Limón
Guatemala	United Fruit United Fruit	Bananera Tiquisate	Del Monte	Bananera
Honduras	United Fruit Standard Fruit	La Lima La Ceiba	United Brands Castle & Cooke	La Lima La Ceiba
Panamá	United Fruit United Fruit	Armuelles Bocas del T.	United Brands United Brands	Armuelles Bocas del T.

Nota: Golfito, Armuelles, Tiquisate y Quepos estaban en el Pacífico y las restantes en el Atlántico.

Fuente: Ellis, Frank. «Las transnacionales del banano en Centroamérica (1983)».

IV. FUNCIONAMIENTO DE LAS COMPAÑÍAS BANANERAS

La estructura de las compañías bananeras en cada país está basada fundamentalmente en divisiones, localizadas generalmente en las proximidades de los puertos de exportación, estando enlazadas con estos últimos a través de vías férreas; las divisiones tienen una importante autonomía. Cada división tenía las siguientes características:

- Plantación bananera dividida frecuentemente en distritos y fincas.
- Propiedad y arriendo de sistema ferroviario.
- Propiedad o arriendo de servicios portuarios.
- Servicios de electricidad, teléfono, agua y servicios sanitarios.
- Servicio de compra a productores nacionales (Productores asociados).
- Oficina central de administración.
- Infraestructura social (campamentos de trabajo, escuelas, servicios médicos).

Existen también divisiones de compra que sólo se dedican a la compra del banano a los productores independientes, a los que se hace referencia más adelante.

Cada finca, de dimensión variada pero que suele ser del orden de 200 hectáreas, opera como unidad independiente para el cultivo y el empaque de la banana, disponiendo para ello de una planta empacadora. La banana es recogida en los distintos puntos de la finca por un equipo de trabajadores (cortador y cargadores) en racimos, que son transportados por cable hasta la empacadora, en donde se descomponen en «manos», se lavan, se seleccionan en calidades, se eliminan los destríos y se envasan en cajas, las cuales son cargadas en el ferrocarril o en camiones que las transportan hasta el puerto correspondiente.

La explotación de las fincas bananeras se ha ido haciendo más compleja desde su origen. El producto debe pasar distintos controles de calidad, el primero de los cuales se realiza en las empacadoras.

Los otros controles son realizados en el puerto de embarque y en el puerto de destino.

Ellis (1983) considera que las compañías transnacionales han aplicado importantes técnicas de desarrollo tecnológico en el período por él analizado y que en ello ha tenido bastante importancia la competencia entre la United Fruit y la Standard Fruit.

En la historia del sector han tenido lugar una serie de innovaciones tecnológicas que han mejorado los rendimientos productivos. Entre ellas podemos citar las siguientes:

1. Cambio de unidad de producción: tradicionalmente la unidad de producción y exportación era el *racimo*. El racimo está compuesto por un cierto número de gajos o *manos*, dispuestos en espiral a lo largo del tallo central. Cada mano tiene entre 16 y 18 bananos. La unidad utilizada para medir el racimo era el número de manos no utilizándose el peso.
 2. Transporte en caja. Una innovación importante en la producción y exportación fue la sustitución del racimo por la caja de cartón de 40 libras (18,14 Kg). En las cajas se colocan las manos. La relación caja/racimo suele variar entre 1,4 y 1,7. La caja permite una mejor conservación del producto durante el transporte y el almacenamiento. También se produjo una resistencia a la innovación por parte de los distribuidores de Estados Unidos.
 3. Cambio de variedad. La variedad tradicional dominante hasta fines de los años cincuenta era la «Gros Michel». En 1957 la Standard Fruit introduce en Honduras la variedad «Cavendish», resistente a la enfermedad de Panamá, variedad que se generaliza en los años siguientes en toda la región. La nueva variedad permitió un aumento de plantas por hectárea y un aumento de los rendimientos.
 4. Transporte por cables a la empacadora. En los años sesenta el transporte dentro de la plantación por medio de tractores fue sustituido por el transporte a través de cables. También interesa indicar que a lo largo del tiempo disminuyó la mano de obra empleada, pudiéndose señalar una sustitución de mano
-

de obra no diferenciada y con bajos salarios por mano de obra especializada. Como consecuencia el porcentaje del valor de los salarios en relación al valor de las exportaciones disminuyó (60 por ciento en los años cuarenta y 40 por ciento en los años setenta).

Durante el período 1976-1984 analizado por José Roberto López (1986) continúa el proceso de «desmonopolización» del sector aunque no deja de estar en manos de las tres multinacionales.

Durante este período no se produjeron innovaciones técnicas importantes caracterizándose por un aumento de la intervención pública en el sector mediante la creación de entidades estatales que se preocupan del aumento o recuperación de plantaciones y mediante el establecimiento de impuestos a la exportación. El indicado autor habla de «acuerdos triangulares» entre compañías, productores asociados y Estado, siendo éste el que gestiona la financiación externa (BID, Banco Mundial, etc).

Por otra parte hay que destacar que las compañías bananeras en América Central inician un proceso de diversificación de la producción dedicándose a otras actividades: piña, palma africana y cacao, ganado, etc.

Hay argumentos tanto a favor como en contra de la actividad de estos enclaves bananeros. ELLIS recoge algunos de ellos:

Por una parte, los defensores de la actividad de las transnacionales aducen que, mediante su inversión, contribuyeron al progreso económico tanto de manera directa, incrementando la producción del banano, como indirecta, debido al aumento de los intercambios con el exterior y de los pagos a los factores nacionales.

Según sus detractores, la presencia de las compañías genera una serie de inconvenientes perjudiciales para el país:

- Eliminan los sectores de pequeños productores de banano.
 - Anulan la competencia con métodos no siempre muy claros.
 - Efecto nocivo en zonas de explotación cuando son abandonadas.
 - Abuso en el control de transporte, beneficiándose de él.
-

- Minimización de los ingresos obtenidos por los Estados Nacionales debido a las exenciones y otros privilegios que reciben.

José Roberto López (1986) indica que «no debe olvidarse que el banano es, ante todo y en última instancia, un negocio, en donde la competencia se da principalmente entre las Compañías en base a cálculos económicos que aseguran la rentabilidad de su funcionamiento. La política estatal puede y debe jugar activamente en esta competencia, en base a sus propios intereses nacionales y regionales. Después de todo, la lógica de las decisiones de las compañías está lejos de estar fundada en los intereses de los países en que operan y, mucho menos, de los sectores nacionales involucrados en el negocio».

V. LOS PRODUCTORES ASOCIADOS

Una de las variaciones más destacadas de las últimas décadas en la evolución del sector bananero ha sido la relación de los productores nacionales independientes o productores asociados con las transnacionales del banano en Centroamérica.

Como se ha indicado anteriormente, en una primera fase la producción de banano tenía lugar en pequeñas explotaciones pero en una fase sucesiva la producción pasó a las tierras propiedad de las compañías, aunque no desaparecieron totalmente los productores independientes.

A finales de los años cincuenta y principios de los sesenta, las compañías iniciaron unos programas para pasar parte de la producción a los llamados productores asociados o independientes.

Uno de los motivos de la puesta en marcha de dichos programas fue, sin duda, el de hacer frente a las protestas contra una situación de monopolio, aunque también influyeron consideraciones de tipo económico.

De esta forma, la superficie cultivada por productores independientes aumentó en el período 1947-76, tanto en valor absoluto como en valor relativo a la superficie total (de un 13 por ciento a un 36 por ciento).

Gran número de los productores asociados eran, en 1976, sociedades anónimas y la dimensión media de cada finca era de unas 200

hectáreas, existiendo además alguna cooperativa de productores (Honduras); en algún caso, la producción estaba a cargo de pequeños productores con fincas de superficie inferior.

La compra a los productores asociados se hace a través de contratos en los cuales la compañía tiene el derecho exclusivo de compra. Hasta 1976 los contratos eran por 10 años aunque se había evolucionado hacia contratos de cinco años.

Aunque se les llama productores independientes, existe una relación de fuerte dependencia de la compañía. En primer lugar su localización está condicionada a ciertas zonas geográficas, próximas a los puertos de exportación y con ramales de ferrocarril o con las infraestructuras adecuadas. Es frecuente que las fincas de productores independientes procedan de antiguos terrenos de las compañías y que estén adyacentes a las plantaciones de éstas. Es decir, no es fácil que un agricultor pueda tomar la libre decisión de cultivar bananos si no hay un acuerdo previo con la compañía. En realidad, es la compañía la que decide si un productor puede dedicarse a dicho cultivo, ya que para este último es difícil exportar por su cuenta la producción.

Por otra parte, el productor independiente tiene que cumplir estrictamente las condiciones exigidas por la compañía en cuanto a prácticas de cultivos, control de enfermedades, especificaciones de calidad, fecha de recolección, etc.

Con posterioridad a 1976, la importancia relativa de los productores asociados ha aumentado ligeramente en Costa Rica y Guatemala, mientras que ha disminuido, también ligeramente, en Panamá y Honduras.

VI. LA UNION DE PAISES EXPORTADORES DE BANANO (UPEB) Y LOS IMPUESTOS A LA EXPORTACION

En marzo de 1974, se reunieron en Panamá los países latinoamericanos productores de banana que decidieron imponer un impuesto a la exportación y crear la organización de los países exportadores. En abril del mismo año, Costa Rica, Panamá y Honduras imponen el impuesto a la exportación de un dólar por caja, lo que da lugar a una confrontación con las compañías transnacionales, que es conocida

como la «guerra del banano». La reacción de las transnacionales son la disminución de exportaciones, la negativa a negociar acuerdos salariales y el soborno de funcionarios. En Costa Rica y en Panamá se habla de nacionalizaciones.

Los países que habían establecido el impuesto, es decir Costa Rica, Panamá y Honduras, junto con Guatemala y Colombia siguen negociando y en septiembre del mismo año se firma el acuerdo de constitución de la Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB).

En 1976 se adhiere la República Dominicana, en 1979 Nicaragua y en 1982 Venezuela; en 1983 se adhiere Ecuador pero sólo en calidad de observador.

Los impuestos establecidos fueron rebajados a los pocos meses y en Guatemala no llegaron a implantarse. Es evidente que en ello influyó el hecho de que Ecuador no hubiese entrado en la UPEB.

Varios países de la región crearon empresas públicas exportadoras e incluso se creó una empresa con la participación de varios de ellos, pero todas ellas fracasaron o fueron absorbidas por las tres grandes.

La UPEB ha intentado la firma de un Acuerdo Internacional del Banano en el marco del Grupo Intergubernamental del Banano de la FAO. En 1984 se llega a un proyecto de acuerdo, basado en controles de la producción y de la exportación y en el establecimiento de precios mínimos, pero no llegó a entrar en vigor.

La guerra del banano terminó con un victoria de las empresas bananeras, pero según J. R. López (1986) el convenio constitutivo de la UPEB «vino a terminar con la época dorada de la actividad transnacional en el banano centroamericano después que, durante tres cuartas partes de este siglo, la producción y comercialización habían estado controladas casi exclusivamente por unas cuantas compañías que contaron para ello con extraordinarias libertades de operación otorgadas por los diferentes gobiernos sucesivos».

VII. CONCLUSIONES

El análisis realizado por Davis y Goldberg en 1957 y continuado posteriormente por gran número de estudiosos según el cual se pro-

duce una evolución desde una agricultura basada en explotaciones familiares que vendían sus excedentes a la población hacia una situación en la cual el abastecimiento de alimentos es suministrado por el llamado sistema agroalimentario, del que forma parte la agricultura con un peso cada vez menor, no es válido para el caso del sector bananero de América Central.

Aunque en sus inicios la producción de bananas en América Central es realizada por pequeñas explotaciones que venden su producción a empresas comerciales o navieras, el desarrollo importante de la misma es debido principalmente a grandes empresas que se dedican a la producción, procesamiento (envasado) y exportación.

En el modelo básico de sistema agroalimentario se crean, en una fase relativamente reciente, empresas especializadas de fuera de la agricultura que absorben y amplían determinadas funciones que antes eran realizadas por las explotaciones agrarias. En el sector bananero de América Central, por el contrario, las empresas especializadas intervienen desde un principio.

Estas empresas integran la producción, el envasado, el transporte y la exportación de bananas. En algún caso llegan a integrar asimismo la fase de importación y de distribución mayorista en países importadores. Por otra parte, y como caso tal vez único en el sistema agroalimentario, también llegan a integrar otras actividades auxiliares como la propiedad de estructuras de transporte (vías férreas, puertos, etc) o actividades de viviendas y hospitales para los obreros.

En el modelo básico de sistema agroalimentario, las empresas especializadas en transformación y distribución compran en general sus materias primas (productos agrícolas) a las explotaciones agrarias. Sin embargo, a partir de cierto momento y sobre todo en determinados sectores se introduce la estrategia conocida por integración vertical.

La forma más sencilla de integración vertical es el establecimiento de contratos de compra-venta pero otras veces la relación va más allá, siendo frecuente que los centros de decisión se desplacen de una fase a otra. El caso más típico de integración vertical en los países desarrollados es el de la avicultura en donde los procesos de producción y de comercialización están controlados por los llamados polos de integración; también se ha desarrollado en el sector del

porcino, teniendo menos importancia en las restantes especies ganaderas. También pueden considerarse casos de integración vertical los existentes en algunos productos agrícolas.

En el caso del banano en América Central la evolución es inversa. En una primera etapa las empresas transnacionales abandonan las estructuras de transporte y las de tipo social que pasan en general a la administración pública. En una segunda etapa, la fase de producción de banano pasa parcialmente a productores independientes o asociados, aunque se mantiene la integración vertical parcial a través de contratos con dichos productores. Se puede hablar por tanto de una estrategia de desintegración vertical, consistente en el paso de una integración total a una integración parcial. Esta estrategia es similar a la producida en algunos sectores industriales de los países desarrollados en los años setenta y ochenta, consistente en que un grupo de asalariados abandonan una gran empresa y crean una pequeña empresa que se dedica a una de las actividades de la empresa abandonada; dicho abandono se realiza con el apoyo de la gran empresa, estableciéndose relaciones de colaboración (Hermosilla y Solé, 1989).

Otra estrategia reciente que se produce en las empresas bananeras es la diversificación de actividades abandonando el monocultivo y ampliando su actividad a otras actividades agrarias en los países de América Central. Por otra parte las empresas bananeras se integran en empresas agroindustriales más diversificadas, participando de un fenómeno generalizado a nivel internacional.

Una característica típica del sector bananero de América Central es su carácter de «enclave». La economía de «enclave» se caracteriza por tener poca relación con otros sectores económicos, es decir, que está poco articulada con la economía del país.

En el sistema agroalimentario de los países desarrollados, las empresas están más o menos integradas en la economía del país en el cual desarrollan su actividad, a través de sus relaciones de compra-venta de productos y servicios con otros sectores, pero no es raro el caso de empresas, sobre todo transnacionales, con características similares a las del enclave bananero.

Otro hecho a destacar es el relativo a la situación de monopolio o de oligopolio, situación que se produce igualmente en gran número

de sectores en el sistema agroalimentario de muchos países desarrollados, pero mientras en estos últimos es un fenómeno relativamente reciente, en el sector bananero de América Central se produce desde sus inicios.

Como resumen podemos indicar que la estructura y el funcionamiento del mercado de la banana en América Central parte de una situación totalmente distinta a la de los mercados de los productos agroalimentarios de los países desarrollados pero la evolución del mismo a lo largo del tiempo da lugar a que en la actualidad se asemeje sensiblemente a los mismos. Este fenómeno se puede producir igualmente, con distintos matices, en los llamados productos de «plantación» en otros países en vías de desarrollo, productos que, igual que la banana de América Central, van destinados primordialmente a la exportación.

Muy diferente por el contrario es, en América Central, el caso de los productos básicos destinados al consumo interior, en donde la comercialización discurre a través de unos canales tradicionales que hacen difícil que se les pueda aplicar los conceptos del sistema agroalimentario, pero éste es un tema distinto que no entra en el objetivo de este artículo.

Un comentario que queremos añadir al presente artículo es que se dice que las empresas bananeras tienen un elevado nivel tecnológico e introducen innovaciones, debido a lo cual se afirma frecuentemente que ejercen una actividad positiva sobre el desarrollo económico del país.

Es indiscutible que las empresas bananeras han tenido una importancia capital en la economía de los países de América Central. Aportan ingresos importantes al país en forma de salarios o de impuestos y aportan un volumen importante de divisas. Pero la actividad bananera y las llamadas en general actividades de agroexportación constituyen sectores aislados que no consiguen instituirse como sectores clave que promuevan el desarrollo económico de los países de América Central.

En relación con este tema cabe señalar la existencia actualmente de dos posturas en cuanto a la política económica a desarrollar por estos países. Los organismos internacionales tales como Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial y Agencia Internacional de

Desarrollo de los Estados Unidos promueven planes de reajuste estructural en los cuales exigen la liberalización total de las economías de estos países y la potenciación de la agro-exportación. Otras posturas, por el contrario, proponen un modelo de desarrollo que sin olvidar la agroexportación se centre hacia el mercado interior promoviendo un desarrollo articulado de todos los sectores económicos. Esta última postura, que los autores del presente artículo apoyamos, considera frecuentemente que un sector básico del desarrollo puede ser el sector agroindustrial. También es frecuente que se considere que para este tipo de desarrollo se debe proceder a una integración económica entre los países del área (ver en especial: Altenburg; Hein y Weller, 1990 y Stein y Arias, 1992).

ANEXO I

Cuadro I

PRODUCCION DE BANANAS (1.000 Tm)

Año	C. Rico	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Panamá	A. Central
	1.000 Tm	1.000 Tm	1.000 Tm	1.000 Tm	1.000 Tm	1.000 Tm	1.000 Tm
1961	398	49	369	737	24	544	2.121
1962	473	51	336	673	30	551	2.114
1963	442	52	362	631	38	561	2.086
1964	483	53	332	715	38	569	2.190
1965	516	55	286	725	18	579	2.179
1966	571	58	336	981	26	586	2.558
1967	593	41	337	1.242	61	592	2.866
1968	800	44	452	1.344	63	949	3.652
1969	962	43	478	1.417	63	1.019	3.982
1970	1.146	45	487	1.348	36	989	4.051
1971	1.250	50	450	1.512	30	1.013	4.305
1972	1.250	50	440	1.619	64	988	4.411
1973	1.289	52	429	1.504	130	964	4.368
1974	1.151	53	440	1.277	148	977	4.046
1975	1.221	53	374	783	153	989	3.573
1976	1.187	53	451	1.074	153	999	3.917
1977	1.125	53	450	1.235	154	1.028	4.045
1978	1.183	53	465	1.267	157	1.056	4.181
1979	1.154	52	470	1.449	150	1.063	4.338
1980	1.108	44	475	1.401	150	1.035	4.213
1981	1.141	40	484	1.355	116	1.045	4.181
1982	1.153	38	549	1.425	122	1.034	4.321
1983	1.155	34	420	1.186	87	1.045	3.927
1984	1.169	31	430	993	133	1.056	3.812
1985	1.008	33	485	1.091	117	1.067	3.801
1986	1.096	36	496	1.032	115	907	3.682
1987	1.143	36	470	1.166	102	1.251	4.168
1988	1.162	36	351	1.180	90	1.238	4.057
1989	1.512	61	420	1.092	90	1.254	4.429
1990	1.740	63	478	999	104	1.166	4.550
1991	1.550	63	470	1.100	114	1.170	4.467

Fuente: FAO. Agrostat.

ANEXO II

Cuadro I

EXPORTACION DE BANANAS (Tm)

Año	C. Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Panamá	A. Central
	1.000 Tm	1.000 Tm	1.000 Tm	1.000 Tm	1.000 Tm	1.000 Tm	1.000 Tm
1961	230.916	537	163.887	430.435	1.270	271.525	1.098.570
1962	292.523	110	91.756	378.377	11.390	251.171	1.025.327
1963	261.925	762	131.903	34.601	18.740	297.911	1.054.842
1964	293.798	1.026	111.011	348.636	27.150	266.622	1.048.243
1965	318.390	122	50.720	571.558	7.960	335.543	1.284.293
1966	363.239	1	77.528	786.261	13.550	385.525	1.626.104
1967	376.546	8	67.659	865.171	42.476	404.965	1.756.825
1968	563.851	3	136.976	923.008	41.496	541.312	2.206.646
1969	709.188	21	166.167	860.243	28.763	589.085	2.353.467
1970	866.633	0	219.987	812.401	5.604	600.918	2.505.543
1971	928.300	0	253.226	1.063.506	60	622.869	2.867.961
1972	1.083.818	0	290.032	945.256	50.259	604.917	2.974.282
1973	1.191.905	0	282.349	925.353	109.481	555.098	3.064.186
1974	1.047.444	0	326.814	722.951	131.010	423.882	2.652.101
1975	1.115.656	0	257.424	363.763	133.964	496.247	2.367.054
1976	1.076.215	0	327.445	658.182	128.465	523.763	2.714.070
1977	1.013.079	0	319.506	776.586	112.372	547.418	2.768.961
1978	1.073.297	0	326.022	760.328	123.477	627.846	2.910.970
1979	1.043.544	0	264.892	960.947	119.172	564.536	2.953.091
1980	999.224	0	391.102	987.162	120.504	504.890	3.002.882
1981	1.025.754	0	398.851	804.088	95.875	572.608	2.897.176
1982	1.039.426	0	468.877	914.523	43.737	565.546	3.032.109
1983	1.032.509	0	318.163	714.408	68.610	651.971	2.785.661
1984	1.039.569	0	323.034	767.053	79.184	655.355	2.864.195
1985	841.245	0	364.875	871.775	89.036	685.836	2.852.767
1986	890.090	0	374.208	810.113	78.431	586.874	2.739.716
1987	991.240	10	357.944	931.578	75.771	675.772	3.032.315
1988	1.060.817	0	332.874	891.242	72.018	583.441	2.940.392
1989	1.275.693	0	379.398	849.621	79.616	676.892	3.261.220
1990	1.443.639	0	369.100	811.466	91.983	745.813	3.462.001

Fuente: FAO, Agrostat.

BIBLIOGRAFIA

- ALTENBURG, A.; HEIN, W. y VELLER, J. (1990). *El desafío económico de Costa Rica. Desarrollo agroindustrial autocentrado como alternativa*. Departamento Ecuménico de Investigaciones (DEI). San José.
- CARDENAL, R. (1990). *Manual de Historia de Centroamérica*. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. San Salvador.
- DAVIS, J. H. y GOLDBERG, R. A. (1957). *Concept of Agribusiness*. Graduate School of Business Administration. Harvard University. Boston.
- ELLIS, F. (1983). *Las transnacionales del banano en Centroamérica*. Editorial Universitaria Centroamericana. San José.
- FAO (1986). *La economía Mundial del Banano*. Roma.
- HERMOSILLA, A. y SOLÉ, J. (1989). *Las nuevas formas de cooperación entre Grandes y Pequeñas empresas: el «essaimage» o «spin-off» como estrategias de desintegración vertical*. V Jornadas de Economía Industrial. Madrid, setiembre.
- HOWARD, A. y HOADLEY, K. (1990). *Estudio de caso: La industria bananera en Costa Rica*, en ARTAVIA, R. y FELTON, R. L.: *Agroindustria en Centroamérica*. Asociación Libro Libre. San José.
- LÓPEZ, J. R. (1986). *La economía del banano en Centroamérica*. Editorial Departamento Ecuménico de Investigaciones. San José.
- PORRAS, C. y otros (1988). *Cambio y continuidad en la economía bananera*. FLACSO. San José.
- STEIN, E. y ARIAS PEÑATE, S. (Coordinadores) (1992). *Democracia sin pobreza. Alternativa de desarrollo para el istmo centroamericano*. CADESCA y DEI. San José.

RESUMEN

El concepto de sistema agroalimentario es un concepto relativamente nuevo, ya que nace en los años cincuenta en Estados Unidos y desde allí se extiende a otros países, sobre todo a países desarrollados.

En los países en vías de desarrollo y en particular en América Latina son varios los estudiosos que están intentando la utilización de dicho concepto, pero características especiales hacen que dicho concepto deba ser tratado con determinados matices.

Por otra parte, existe un caso muy especial de actividad agroalimentaria que presenta unas características muy particulares. Es el caso de las plantaciones de banano implantadas a partir del siglo XIX en Centroamérica que son promovidas por empresas transnacionales y que se sitúan como enclaves con poca relación con la economía del país. Este es el tema analizado en el presente artículo. Su análisis nos indica que este sector tiene unos inicios totalmente distintos del sector de pro-

ductos agroalimentarios de los países desarrollados, pero su evolución a lo largo del tiempo hace que su estructura y funcionamiento se aproxime a los sistemas agroalimentarios de estos últimos.

PALABRAS CLAVE: banano, sistema agroalimentario.
