

ANÁLISIS DE LA CRISIS BANANERA¹

Moisés Soto*

ABSTRACT

A review of the banana production restraints in Costa Rica. The cause of the banana crisis in Costa Rica are analyzed in this review. It is claimed that the banana grown in the Pacific coast by United Brands cannot compete with the banana grown in the Atlantic coast, on account of lower productivity, labor conflicts and an excess supply due to the low demand in the accessible international Pacific markets.

With regard to banana production in the Atlantic coast —conducted mainly by the Standard Fruit Co.— it is considered that this company's major problems originate on the financial downturn of its parent firm, Castle & Cooke, which has been compelled to seek for more profitable activities, including the bananas. However, Costa Rica has the region's highest sales cost, due to the \$38.50 tax per ton of exported bananas, amount which is not equal in the nearby competing countries. This makes Costa Rica to loose competitiveness on the FOB costs.

A revision of the tax policies applied to banana growing activities in Costa Rica is recommended.

INTRODUCCION

Por la trascendencia económica y social que tiene la actividad bananera para Costa Rica, he creído oportuno hacer un análisis de la "crisis" por la que atraviesa este sector de la economía en este momento. Para el análisis, se tratarán por separado los casos del abandono del Pacífico Sur por United Brands y la crisis de la Standard Fruit Co.

En el primer caso, es necesario hacer un poco de historia y recordar que la United Fruit Co., nació en la costa Atlántica de Costa Rica, donde extendió los cultivos de banano a merced de las tierras otorgadas por el Contrato Soto-Keith de 1884.

Como resultado de las infecciones de la enfermedad de Panamá y de la sigatoka, sumadas a la baja tecnología de cultivo aplicada por la Compañía, fue necesario abandonar la zona Atlántica y trasladarse al Pacífico, de acuerdo al Contrato-Ley de 1934.

A partir de esa fecha, la United amplía sus cultivos de banano en el Pacífico Sur y llega a exportar 19 millones de cajas en el año de 1972, punto en que se comienza a reducir el área sembrada y las exportaciones, llegando en el año de 1983 a 8 millones de cajas, reducción que representa un 58% de las exportaciones de la Compañía con respecto a 1972. Esta disminución pudo ser absorbida y mantener el nivel de exportaciones de Costa Rica en cerca de 50 millones de cajas por año, gracias a los incrementos conseguidos por el Plan de Fomento Bananero de 1978, pero se malogró el esfuerzo del país por incrementar sus exportaciones.

Para analizar los motivos que pudieron producir dicha reducción, deben de considerarse tres aspectos que parecen ser básicos:

1 Recibido para su publicación el 14 de marzo de 1985.

* Compañía Agrícola Ganadera Cariari, S.A., Apartado 973-1007, Centro Colón, San José, Costa Rica.

1. Altos costos de producción motivados por bajas productividades durante los últimos años y por la inflación regional imperante, consecuencia del tipo de actividad.
2. Conflictos laborales, producto de la manipulación política de los sindicatos y de la intransigencia entre las partes.
3. Exceso de oferta con respecto a la demanda de los mercados del Pacífico.

Con respecto al punto 3, es importante decir que los mercados bananeros más importantes del mundo se ubican en el Atlántico, ya que en el Pacífico sólo existen tres mercados de consideración que son Japón y Asia, y las ciudades de Los Angeles y San Francisco en la costa oeste de los Estados Unidos. El mercado japonés consume alrededor de 40 millones de cajas por año, y es abastecido en su totalidad por las producciones de Filipinas y Taiwán; el mercado de la costa oeste de los Estados Unidos, servido por el Puerto de Los Angeles (Long Beach), tuvo un consumo (según información de UPEB) de 29,3 millones de cajas en el año 1982, de las cuales Ecuador suplió 15,6 millones, Costa Rica 6,4 millones, Panamá 5,2 millones, Nicaragua 2,1 millones. Además México suple 0,6 millones de cajas a través de la frontera.

De acuerdo con los datos de UPEB, de ese total de importaciones, la United Brands comercializó alrededor de 11 millones de cajas, Castle & Cooke 10,5 millones, Del Monte 5 millones y Pandol 2,5 millones.

La oferta total de banano del Pacífico de América para el año de 1982 fue, según FAO, de 97 millones de cajas. De este total 70 millones de cajas son de Ecuador, 13 millones de cajas de Panamá, 11 millones de cajas de Costa Rica y 3 millones de cajas de Nicaragua. De este total, 24 millones de cajas son producidas por United Brands en el Pacífico de Costa Rica y Panamá y considerando que apenas tiene mercado en la costa oeste para 11 millones de cajas, se opera un excedente de 13 millones de cajas que deben trasladarse a los mercados del Atlántico, con costos adicionales en fletes por el paso a través del Canal de Panamá, que fluctúan entre \$0,50 a \$0,80 por caja con respecto a la fruta que se embarca por Limón.

Es evidente que ante esa circunstancia, parte del banano del Pacífico no es competitivo con el de Puerto Limón, y parece más económico para la Compañía trasladar sus operaciones a la zona Atlántica que mantener sus cultivos en el Pacífico. Ya en el año de 1978 hay claras evidencias del cambio de política de la United, al adquirir los contratos de compra de fruta de productores nacionales en la zona Atlántica en poder de COBAL y establecer contratos para siembras nuevas en San Alberto y Sixaola para obtener los incentivos del Plan de Fomento Bananero.

El abandono de las plantaciones de banano en el Pacífico de Costa Rica es un proceso irreversible, pero el autor de este artículo no está seguro cuál de los tres aspectos básicos considerados es el más importante, ya que mientras en Costa Rica la Compañía abandona la producción de 5 millones de cajas, aumenta 5 millones de cajas en Panamá. Ante esa circunstancia, todo hace pensar que el motivo principal es los altos costos resultado de la baja productividad, la alta inversión necesaria para recuperar las plantaciones después de la huelga, y la diferencia de \$0,45 en la aplicación del impuesto entre Costa Rica y Panamá.

Ante esa circunstancia, bien hizo ASBANA en no comprometerse a la rehabilitación de esas plantaciones, ya que las perspectivas económicas no son favorables, y menos aún si se considera el precio por caja ofrecido por la Compañía, que no alcanza para cubrir los gastos mínimos y menos aún para cubrir amortizaciones de compra y rehabilitación. Es cierta la importancia que esta actividad tiene para el Pacífico Sur, pero es criterio del autor de este artículo, que existen mejores formas de invertir los dineros del Estado en esa región, ya que el abandono que hoy está haciendo United, tarde o temprano tendría que hacerlo ASBANA por los motivos antes expuestos. Como única posibilidad aparente, queda la situación de crisis política que atraviesa Filipinas, que está obligando a abandonar áreas significativas del cultivo, lo que permitiría penetrar el mercado de Japón en franca competencia con Ecuador.

La selección del cultivo de cacao para sustituir el banano, parece acertada por parte del Estado, ya que ese cultivo cumple en gran medida con los objetivos básicos como ser productor de divisas y absorber mano de obra, con la ventaja sobre el banano de tener un mercado prometedor para los próximos años.

Con respecto al caso de la Standard Fruit Co., las razones de la crisis son diferentes. En primer término los problemas mayores de la Standard son generados por la crisis sin precedente que sufre la casa matriz Castle & Cooke, como consecuencia de problemas financieros ocasionados por inversiones desafortunadas y bajos precios de las lechugas y mariscos, renglones muy importantes de su actividad. Ante esta circunstancia, la Compañía está obligada a recuperar pérdidas maximizando utilidades para poder hacer frente a sus obligaciones financieras y ello sólo será posible mejorando la productividad y bajando costos en las actividades que le son rentables. El banano cumple con este objetivo para la Compañía, pero presenta la particularidad de tener diferentes niveles de rentabilidad para cada país. Por tanto se tendrá que incrementar el comercio con los países que producen mayor rentabilidad, disminuyendo operaciones en los países de más baja utilidad, ya sea por productividad o por altos costos. En estas circunstancias, la Standard ha decidido abandonar entre 1984 y 1985, 1.600 hectáreas de banano de baja productividad, que no será posible sostener bajo ninguna circunstancia.

En un documento presentado por la Standard Fruit Co. al Gobierno, sobre las necesidades de cambio en la política bananera, se hace hincapié en que los costos de salida del banano de Costa

Rica, son más altos que los de los otros países productores. Esta posición es también sostenida por la Cámara de Bananeros, por BANDECO y por United en diferentes documentos entregados al Gobierno, y tienen razón todos ellos, según se muestra en el Cuadro 1.

Los costos FOB para Costa Rica por tonelada de banano, son mayores que los del resto de los países productores y la diferencia con respecto a los costos con los países de Centro América y Panamá, es fundamentalmente el impuesto de \$38,50 por tonelada. Queda claro del análisis del Cuadro 1, que los costos de producción de Costa Rica, son similares a los de los países referidos, de donde se desprende que a ese nivel sí se es competitivo, situación que se pierde al incluir el impuesto.

Con respecto a Ecuador y Colombia, es evidente que existe una clara desventaja comparativa del producto de Costa Rica. Tanto Ecuador como Colombia, no tienen impuesto a la exportación de banano y más bien subsidian la actividad. En el caso de Ecuador, el precio del producto para el mercado en el Atlántico, sube sensiblemente por diferencias en flete de alrededor de \$0,70 por caja (\$38,50/ton) con respecto a Puerto Limón. Esta diferencia se origina en costos adicionales y demoras del Canal de Panamá. Esta situa-

Cuadro 1. Estimación de los gastos de producción por tonelada en determinados países para el año 1981*. (Dólares).

	Costa Rica	Guatemala	Honduras	Panamá	Ecuador	Colombia
Entregado en almacén de envase	140,00	160,00	140,00	152,00	100,00	110,00
Material de envase	8,00	7,00	8,00	9,00	8,00	12,00
Costo de los cartones	40,00	40,00	38,00	40,00	45,00	50,00
Transporte	13,00	10,00	12,00	12,00	11,00	13,00
Carga	13,00	10,00	10,00	12,00	15,00	14,00
Otros gastos	11,00	5,00	9,00	7,00	11,00	10,00
Costos FOB	225,00	232,00	217,00	232,00	190,00	209,00
Más impuesto	38,50	6,90	27,50	16,50	—	(-24,75)
Costo de salida	263,50	238,90	244,50	248,50	190,00	184,25

FUENTE: FAO, Doc. ccp: BA 82/84.

* Únicamente costos FOB. Los impuestos se calculan tal y como están a la fecha.

ción hace que el banano de Costa Rica pueda ser competitivo con el de Ecuador, razón por la cual ese país subsidia el transporte de los bananos, mediante rebajas importantes en el precio del petróleo de los buques bananeros.

Colombia es el más fuerte competidor de Costa Rica. Sus costos de salida son más bajos, no existe el impuesto de exportación y los fletes están equiparados a los nuestros. Encima de todo esto, la actividad es subsidiada mediante los CERT, de un 10% sobre el valor FOB de las exportaciones, y que representa un premio de alrededor de \$0,45 por caja, y operan en forma similar a los CATS.

Es indudable que el gobierno colombiano ha impulsado el desarrollo bananero en forma sostenida durante los últimos años, sin reparar en compromisos como el Pacto de Panamá. Ello ha traído grandes beneficios, que le permitieron desarrollar el Valle de Urabá, con lo que disminuyeron la desocupación y tensiones sociales de la región.

Las exportaciones subieron de 15 millones de cajas en 1973, un año antes del Pacto de Panamá, a 50 millones de cajas en 1984. La política bananera del gobierno colombiano, ha estado más orientada a resolver problemas de desarrollo regional, que a resolver problemas de balanza de pagos o fiscales, que es el caso de Costa Rica y Centro América, y ello hace más difícil la competencia.

Con base en todo lo expuesto anteriormente, es evidente que el país requiere de una reestructuración de su política bananera, adecuada a las condiciones del momento, que le permita mantener un producto competitivo.

El planteamiento debe ser claro, conciso y fácil de aplicar, sin los tortuosos laberintos usados en el pasado, que hacen muy difícil la aplicación de dichas políticas.

Es importante que se entienda que "competitivo" no significa necesariamente bajo precio. Las comercializadoras multinacionales han puntualizado una y otra vez, que su problema no está ligado con el precio, sino con las variaciones del mismo entre países productores, por lo que unas comercializadoras llegan con ventaja sobre otras a un mismo mercado, causando competencias difíciles de asimilar. Es por ello que sin importarles el margen de utilidad, las comercializadoras tratarán de abastecerse en los países de más bajo precio, dejando en desventaja así, a las comercializadoras que tienen plantaciones o contratos en países de alto precio de salida.

Debe quedar claro que las comercializadoras más pretenden un precio uniforme que un precio bajo, ya que es ampliamente conocido, que la demanda del banano es inelástica con respecto al precio. Parece muy posible que el consumidor acepte un aumento en el precio sin reducir el consumo, ya que el banano es la fruta fresca más barata disponible durante todo el año en el mercado, según se muestra en Cuadro 2.

Cuadro 2. Precio al consumidor de banano y otras frutas en el área centro sur de los Estados Unidos (Febrero, 1982).

FRUTA	Precio (US\$/kg)	Comparativo (%)
Bananos	0,84	—
Melocotón	2,17	158
Pera	2,14	154
Manzana	1,69	101
Fresa	2,39	184
Tomate	1,89	125
Melón	1,30	54
Uva	3,45	310
Cereza	3,90	364
Sandía	1,06	26

Fuente: M. Soto, 1982.

Por lo expuesto en párrafos anteriores, una política inteligente sería uniformar los precios de salida hacia arriba, como pretendió el Ex Ministro de Agricultura, Sr. Francisco Morales, y fracasó por incomprensión o compromisos de los otros países productores. Ante esta circunstancia, otra alternativa viable, es que sean los países productores quienes financien las diferencias de los mercados, unificando los precios de salida hacia abajo. Esta posición es contraria a su conveniencia y en nada beneficia a las comercializadoras, pero sí hace que el banano siga siendo la fruta fresca más barata, al punto que su precio real para el país productor hoy día es un 44,6% más barato que en 1950 según datos del Banco Mundial.

Ante esta disyuntiva obligada, se deberá reducir el impuesto al nivel más bajo competitivo, cosa que no es fácil. La mayoría de los países productores con excepción de Ecuador, se comprometieron a poner un impuesto de \$1,00 por caja, según el Acuerdo de Panamá en 1974, pero en la

realidad es diferente y cambiante para cada país, de acuerdo con sus necesidades o sus políticas, según se desprende de los datos del Cuadro 3.

Cuadro 3. Impuesto a la exportación de banano en algunos países.

País	Impuesto (\$/caja)
Costa Rica	0,70
Honduras	0,50
Panamá	0,30
Guatemala	0,125
Nicaragua	0,00
Ecuador	0,00
Colombia	(0,45)(CERT)

Como se observa, existe una diferencia de \$1,15 entre los extremos, y casualmente esa diferencia se opera entre Costa Rica y Colombia, nuestro máximo competidor. Existen claras evidencias de un deterioro aún mayor en el monto del impuesto. Es así que Guatemala ha notificado que quitará el mismo a partir del 1° de julio de 1985 y Honduras, así mismo, busca reducirlo y Panamá exoneró del impuesto los incrementos de las exportaciones.

Ante las circunstancias anotadas, la posición de la política bananera de Costa Rica es insostenible y deberá bajarse el impuesto para poder hacer competitiva nuestra fruta. En ese sentido no parece desacertada la ponencia de BANDECO hecha en documento entregado a los Ministros de la Presidencia y de Agricultura; BANDECO solicita que se reduzca el impuesto a \$0,25 por caja y se aumente el precio al productor en \$0,45 por caja, eliminando el sistema de compensación de precios e incentivos otorgados por el Plan de Fomento Bananero y decretos posteriores al productor nacional. Se quejan BANDECO y Standard del sistema discriminatorio que se usa en la aplicación de tales incentivos, dejando fuera la producción de las comercializadoras, en lo cual tienen razón, ya que a nivel de productores, corren el mismo riesgo los nacionales que los extranjeros y si se considera el aspecto laboral, corren mayor riesgo los últimos.

Como productor bananero y como costarricense preocupado por el mejoramiento del país,

siempre me he opuesto a la reducción del impuesto bananero y a dar alguna ventaja adicional a las transnacionales, porque Costa Rica contaba con alguna ventaja comparativa. Pero hoy día esa ventaja no existe y por el contrario estamos en franca desventaja, por lo cual se hace imperativo un cambio radical en la política bananera adaptándose a las circunstancias del momento. El negocio de los bananos es una actividad compleja, pero bien conocida ahora por los productores costarricenses y no parece prudente que ante las circunstancias adversas por que atraviesa la actividad en nuestro país, el Gobierno, las comercializadoras y los productores tengamos políticas diferentes ante un mismo problema.

Creo que hemos perdido una batalla en el campo del impuesto, pero jamás podrá culparse a Costa Rica de no haber honrado lo pactado al respecto. Es la falta de solidaridad entre los gobiernos bananeros lo que nos empuja muy a nuestro pesar a renunciar a una ventaja, luchada con mucho tesón pero sin respuesta de nuestros amigos. Es ahora más que nunca, que la UPEB debe dedicarse a buscar una fórmula conciliadora que evite situaciones tan penosas como las que hoy vive Costa Rica y más tarde todos y cada uno de los países productores en su turno. Esta amarga experiencia debe servirle a nuestro país para honrar los pactos que merecen honra, pero desear *ad portas* los convenios que tienen como único objetivo el que algunos países obtengan ventajas en detrimento del nuestro.

Costa Rica tiene condiciones ecológicas, técnicas y capacidad empresarial para responder satisfactoriamente a esta crisis, pero el Gobierno deberá tomar muy en cuenta la opinión de los productores para reestructurar la política bananera, a fin de que cree el ambiente necesario de confianza que permita un desarrollo futuro vigoroso y sano.

Como productor puedo asegurar que podemos recuperar el terreno perdido e incrementar el cultivo de nuevas áreas, si se dan algunas de las condiciones aplicadas con gran acierto en otros países bananeros. El Gobierno deberá escoger entre el sacrificio fiscal y el ingreso de divisas y aceptación de mano de obra, o de lo contrario en mayor o menor tiempo, la pérdida total será irreparable.

RESUMEN

En el presente artículo se analizan las causas de la crisis bananera en Costa Rica. Se menciona

que el banano producido en el Pacífico por la empresa United Brands no es competitivo con el del Atlántico, debido a factores como baja productividad, conflictos laborales y exceso de oferta, con respecto a la demanda en los mercados accesibles del Pacífico.

Con respecto a la producción de banano en la costa Atlántica —en manos de la Standard Fruit Co., principalmente— se considera que los mayores problemas de esta compañía son generados por la crisis financiera que sufre la casa matriz Castle &

Cooke, la cual debe buscar actividades más rentables, entre las cuales se incluye el banano; sin embargo, Costa Rica presenta el costo de salida más alto de la región, debido a la aplicación de un impuesto de \$0,70 por caja exportada (38,50/tonelada), el cual no es aplicado en los demás países, por lo que se pierde la competitividad en los costos FOB.

El autor recomienda revisar la política fiscal de Costa Rica en relación a la actividad bananera.