

LA GUERRA DEL BANANO EN EL CARIBE: ANTICIPANDO CAMBIOS GLOBALES

ANTHONY P. MAINGOT DEL BARCO

INTRODUCCIÓN

EL MUNDO DE FINALES de este siglo se define, entre otras cosas, por dos tendencias aparentemente contradictorias: 1) la globalización de la economía, caracterizada por la globalización del mercado, la competencia abierta por la participación en ese mercado y la abolición de programas y arreglos preferenciales de tipo poscolonial, y 2) el surgimiento de docenas de estados pequeños —ex colonias que combinan la dependencia económica de la antigua metrópoli con un fuerte sentimiento de soberanía y autodeterminación.

Entre 1943 y 1964 el número de naciones independientes aumentó cien por ciento, al surgir 55 naciones nuevas, dos de las cuales se encuentran en el Caribe: Jamaica y Trinidad-Tobago, que declararon su independencia en 1962. Pero de las 45 naciones que se independizaron entre 1965 y 1991, 11 son caribeñas (cuadro 1). De las 45, sólo seis tenían más de un millón de habitantes, y ninguno de los nuevos estados caribeños alcanzaba esa cifra.

¿Qué futuro tienen estos mimiestados en un mundo donde la regionalización de mercados responde a las dificultades de la competencia global?

Este ensayo es un intento de dar respuesta a esa pregunta, tomando como caso de estudio el conflicto sobre la producción y exportación de banano entre la República Dominicana y las Islas de Barlovento en el Caribe anglófono (específicamente Santa Lucía, Dominica y San Vicente).

En mi opinión, este conflicto caribeño fue sólo parte de una “guerra” mundial por el cultivo y comercio del plátano, que se manifiesta en varias dimensiones o batallas: entre las grandes compañías multinacionales; entre países productores y compañías; entre países

CUADRO 1

Países caribeños independientes con menos de un millón de habitantes

<i>País</i>	<i>Fecha de independencia</i>	<i>Población</i>	<i>Extensión (km²)</i>
Barbados	1966	250 000	431
Guyana	1966	990 000	214 970
Bahamas	1973	250 000	11 396
Granada	1974	100 000	345
Surinam	1975	390 000	163 000
Dominica	1978	80 000	790
Santa Lucía	1979	130 000	603
San Vicente/Granadinas	1979	110 000	389
Antigua/Barbuda	1981	80 000	444
Belice	1981	230 000	22 965
San Cristóbal/Nevis	1983	50 000	306

productores. Aunque aquí estudio una batalla entre países productores, la ubico dentro de la “guerra” más generalizada, porque sólo así se pueden entender las causas y consecuencias de batallas individuales.

Espero que el análisis del conflicto entre países caribeños nos permita predecir algunos de los problemas que sin duda tendrán esas pequeñas naciones en un mundo que cambia velozmente. En especial, deben preocupar a los miniestados los cambios que traerán la abolición de todas las barreras en el comercio de la Comunidad Europea (CE) después de 1992, la posible firma de un acuerdo en el seno del GATT y el acuerdo de libre comercio entre Canadá, Estados Unidos y México. Para los miniestados de las Islas de Barlovento la preocupación empieza y termina con su industria del banano.

LA INDUSTRIA DEL BANANO

El banano (también conocido como guineo, bacoba y plátano) tiene tres características principales: 1) es un producto de “lujo”; el consumo depende de gustos, costumbres y costos, sobre todo en los países industrializados. Al principio de este decenio es la fruta preferida en Estados Unidos y Europa, y se consume todo el año; 2) es altamente perecedero: no se puede almacenar y se requieren grandes capitales para transportarlo y comercializarlo rápidamente; 3) se cultiva todo el año, pero se requieren nueve meses (máximo) para que un cultivo produzca fruta.

Técnicamente el cultivo del plátano puede ser una operación muy

distinta a la de su transporte y comercialización; aquél puede tener estilos diversos de propiedad, y éstas precisan de una gran capacidad de transporte refrigerado y de comercio eficiente. Esta última fase es la que más favorece a las grandes compañías multinacionales.

La industria del plátano solía estar integrada verticalmente, desde la producción hasta el transporte y comercialización. Actualmente hay más variedad en la producción, pero la historia reciente de la fruta en América Latina y el Caribe indica que, a pesar de que hubo grandes cambios y existe una amplia variación en el cultivo, la fuerza de las multinacionales es la misma o quizá mayor. Han cambiado los nombres y los dueños, y algunas compañías han cedido el cultivo a productores independientes.

La presencia de las trasnacionales es de larga historia. Tanto es así, que la historia del imperialismo económico estadounidense en Centroamérica es paralela a la historia del cultivo y comercio del plátano; no por otra razón se acuñó la expresión “repúblicas bananeras”. Existe una amplia bibliografía sobre el tema; en 1932 aparece el libro de Carlton Beals, *Banana Gold*. En 1935, Jay H. Soothill y Charles D. Kepner publican *The Banana Empire*, y describen cómo la competencia entre United Fruit, en Honduras, y Cuyamel Fruit, en Nicaragua, por poco enfrenta a estos países en una guerra en 1920. William Krehm, en su famoso estudio *Democracia y tiranías en el Caribe* (publicado en 1947) muestra cómo United Fruit controlaba los gobiernos de Honduras y Guatemala. Spruille Braden, conocido por su intervención cuando fue embajador estadounidense en Argentina, se retiró de ese cargo para trabajar para United Fruit y desde allí manejó la política norteamericana contra el gobierno guatemalteco de Jacobo Arbenz en el tristemente célebre año de 1954.

Para comprender la importancia histórica del plátano hay que entender que siempre fue, y es todavía, un cultivo que ha producido grandes ganancias. El presidente de la compañía Del Monte dijo a la revista *Forbes* en 1980: “Banana trees are like money trees. I wish we had more of them”.¹

La batalla entre las trasnacionales por controlar la producción y comercio del banano se acrecentó en el decenio de los setenta, cuando la compañía Del Monte compró las empresas de United Fruit y las renombró United Brands. Del Monte también compró la compañía West Indies Fruit y su subsidiaria en Costa Rica, Banana Development Corporation (Bandeco), y así logró penetrar y expandirse en el

¹ Citado en Roger Burbach y Patricia Flynn, *Agribusiness in the Americas*, Nueva York, Monthly Review Press, 1980, p. 207.

mercado estadounidense. Pero ése fue solamente el más importante de varios cambios en las compañías. También hubo en ese mismo decenio expropiaciones de tierras en Costa Rica, Ecuador y Cuba que pusieron fin al monopolio de la producción directa por algunas compañías. Pero el panorama de las transnacionales cambió aún más durante los años ochenta, cuando hubo una verdadera fiebre de compras y ventas (no siempre voluntarias) en los conglomerados internacionales. En muchas de esas transacciones las compañías subsidiarias eran piezas clave por las ganancias que generaban y prometían generar. A continuación mencionamos algunos casos célebres:

1987. RJR Reynolds compró la compañía Nabisco y la convirtió en RJR Nabisco. La compañía Del Monte Tropical —con operaciones mundiales de frutas frescas, especialmente plátanos y piñas— fue parte del acuerdo.

1989. RJR Nabisco cayó víctima de una compra forzada (*leverage buyout*) de Kohlberg Kravis Roberts por la suma de 25 mil millones de dólares. Para pagar las deudas contraídas por la compra de Nabisco, RJR Nabisco vendió Del Monte Tropical (por 875 millones de dólares) a una compañía turca, Polly Peck International. La compra de Del Monte Tropical inmediatamente elevó a Polly Peck en la prestigiosa lista inglesa de compañías internacionales “FT-SE 100”. Tanto United Brands (antes United Fruit) como Fyffes habían fracasado en sus intentos por comprar Del Monte.²

1990. Polly Peck se declaró en bancarrota (*receivership*) y las siguientes compañías compitieron para comprar la porción Del Monte Tropical:³ Geest, Albert Fisher Group y Fyffes, de Gran Bretaña, y Chiquita Brands (antes United Brands), propiedad de la familia Lindner, de Cincinnati, Ohio. Ese mismo año, se rumora que la segunda compañía más grande del mundo, Dole, propiedad de Castle and Cook, también está en venta y que Chiquita ofrece 1 500 millones de dólares por ella.

Lo extraordinario del banano queda demostrado en la propuesta de Geest. En 1991, esta compañía, que estaba valuada en 391.8 millones de dólares,⁴ se interesó en comprar Del Monte, que se había vendido en 875 millones en 1989. A pesar de este aparente desequilibrio en capacidades financieras, el presidente de Geest, David Sugden, anunció que no tendría ningún problema en conseguir los créditos ne-

² *Financial Times*, 3 de octubre de 1990, p. 24.

³ *Financial Times*, 20 de febrero de 1990, p. 22; 21 de febrero de 1990, p. 16; 10 de marzo de 1990, p. 24.

⁴ *Financial Times*, 21 de febrero de 1990, p. 16.

cesarios para comprar Del Monte.⁵ El atractivo del plátano como fuente de ganancias parece no tener límites y, en consecuencia, tampoco lo tienen las batallas que continúan entre los que están o quieren estar en el negocio, que se calculó valía 4 mil millones de dólares en 1989. A pesar de todas las batallas, hasta 1990 el mercado se dividía entre unas cuantas compañías grandes (cuadro 2).

CUADRO 2
Porcentaje del mercado

<i>Compañía</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>Europa</i>	<i>Japón</i>
Chiquita (EU)	29	43	22
Dole (Gran Bretaña)	29	13	21
Del Monte (Gran Bretaña)	17	10	21
Otras compañías	25	34	36

Fuente: *Financial Times*, 6 de diciembre de 1990, p. 17.

Describiendo la competencia prevaleciente en el mundo de los bananos, Barbara Durr del *Financial Times* de Londres predecía que aquélla podía ser peor: "Para el año próximo [1992] se promete un mercado libre y lo más probable es que habrá fuerte competencia. ... Los que compitan en esta industria tendrán que ser capaces de enfrentarse en luchas cruentas a mano armada".⁶

En pocos sitios se ha desatado el conflicto como en Honduras. Allí se libran dos tipos de batalla: entre las compañías trasnacionales y entre los productores hondureños independientes (apoyados por el Estado) y algunas compañías.

Esta situación no es nueva en Honduras. Puesto que el banano es la exportación más importante del país (en 1989 representaba, con 220 millones de dólares, 23 % de sus exportaciones), es lógico que la competencia fuera dura y muchas veces amarga. En 1975, el presidente Oswaldo López Arellano cayó víctima de un golpe de Estado resultado de sus "arreglos" con una compañía bananera. A los pocos meses, el presidente de esa compañía se suicidó al revelarse en Washington los detalles escandalosos del arreglo.

Desde los años setenta son dos las compañías que manejan 90 % de la producción bananera en Honduras. La más grande es la empresa estadounidense Tela Railroad Company, subsidiaria de Chiquita, a la

⁵ *Ibid.*

⁶ *Financial Times*, 6 de diciembre de 1990, p. 27.

que sigue la compañía inglesa Standard Fruit, subsidiaria, al igual que Dole, de Castle and Cooke.

En 1989 se inició otra batalla cuando la compañía inglesa Fyffes trató de comprarles plátanos a los productores independientes hondureños y les ofreció 50% más que Tela Railroad. Pero estos productores trabajaban bajo contrato con Tela, y éste no vencía hasta 1992. El hecho de que Chiquita les pagara hasta 1992 lo mismo que les había pagado desde 1984 era un abuso en opinión de los productores y del gobierno hondureño —que apoyaba la apertura a la competencia en la venta del banano. En esta batalla se vio la ventaja del monopolio vertical e integrado. Como Tela controla el único ferrocarril que llega al único puerto exportador, Cortés, la decisión de venderle a Fyffes no garantizaba a los productores el transporte de sus cosechas a tiempo, factor de suma importancia dado el carácter perecedero de la fruta.

Después de batallas legales en los tribunales, y físicas en el ferrocarril y el puerto de Cortés, intervinieron las embajadas de Estados Unidos y Gran Bretaña, y se acordó que los productores podrían vender 40% a Fyffes y que en abril de 1991 habría un mercado libre.⁷

Esta batalla no ha terminado, ni en las cortes ni fuera de ellas, básicamente porque dos factores garantizan que continuará. Primero, el plátano es cada vez más apreciado en todo el mundo. En Estados Unidos, por ejemplo, el consumo normal creció de 80 a 97 libras per cápita en el decenio pasado, lo cual garantiza el aumento del precio. En junio de 1991 el periódico *New York Times* anunció que el banano es la fruta más popular en Estados Unidos. Pero, como indica el cuadro 3, hay una gran diferencia entre lo que recibe el país productor y el precio que paga el consumidor en Japón, Estados Unidos y Europa.

Dadas las altas ganancias de las compañías, es lógico que los países

CUADRO 3

Precios del banano al consumidor y ganancias para el país productor en 1990 (por caja, en dólares)

<i>País consumidor</i>	<i>Precio</i>	<i>País productor</i>	<i>Ganancia</i>
Japón	14.92	Ecuador	3.91
Alemania	15.14	Costa Rica	5.19
Francia	16.59	Colombia	4.74
EUA	23.17	Honduras	4.47
		Panamá	5.33

Fuente: *Latin American Weekly Report*, 28 de febrero de 1991.

⁷ *Financial Times*, 27 de abril de 1990, p. 42.

productores quieran mejorar sus ingresos; con ese propósito, varios gobiernos se han propuesto reactivar, o mejor dicho hacer más dinámica, la Unión de Países Productores de Banano (UPPB).

Durante la segunda semana de febrero de 1991, los presidentes de Colombia, Costa Rica, Honduras, Nicaragua, Panamá y Guatemala, y el ministro de Agricultura de Ecuador, se reunieron en la isla colombiana de San Andrés con el fin de conseguir que ingresaran a la UPPB los dos grandes productores de América Latina, Ecuador y Honduras. Honduras (con 11.7% de la producción mundial) estaba dispuesta; Ecuador, que produce 25%, no se decidía. El propósito era utilizar la UPPB para aumentar la participación de productores nacionales en el comercio de la fruta. Entre 1971 y 1989, los cultivadores independientes habían aumentado su parte de la producción de 30% a 56%, pero 73% del comercio seguía en manos de unas cuantas compañías. Del cuadro 3 se desprende que el comercio produce las verdaderas ganancias.

Pero el tema más candente en San Andrés fue el sistema arancelario de la Comunidad Europea (CE). Los presidentes querían que se eliminara la tarifa de 20% que la CE impone al plátano latinoamericano.

No es que los productores de América Latina carezcan de mercado para su fruta: tienen, en lo que se llama "mercado del dólar", 60% o más de las ventas mundiales (cuadro 4). Lo que les molesta es que deban pagar aranceles en Europa precisamente cuando más se habla de comercio libre y se busca eliminar esas tarifas y aranceles con el GATT. Los productores centroamericanos tocaron el mismo tema en la reunión que en marzo de 1991 tuvo lugar en Managua (conocida como "San José VII" por ser la séptima reunión anual entre los países centroamericanos y la CE). Aquellos países buscaban suprimir tarifas discriminatorias que les habían costado 130 millones de dólares en 1990.⁸

Este sistema de compromisos europeos es tan complejo como extenso: Francia, Gran Bretaña e Italia favorecen a sus colonias bajo el Tratado de Lomé; Grecia, España y Portugal protegen a sus productores nacionales (Islas Canarias, Madera); Alemania importa bajo cuotas, pero sin gravámenes arancelarios, y Dinamarca, los países del Benelux e Irlanda aplican un gravamen de 20 por ciento.

Los latinoamericanos prefieren que se eliminen los mercados protegidos aunque tenga que extenderse el gravamen de 20% a todos los mercados. Calculan que sus exportaciones aumentarían 19% y que el costo de la fruta en Europa bajaría un promedio de 7.8%. El problema es que esto significaría una pérdida de 43% para el mercado garantiza-

⁸ *Financial Times*, 19 de marzo de 1991, p. 7.

CUADRO 4
Exportaciones mundiales de plátano (1982)

<i>Región</i>	<i>Mercados principales</i>	<i>Volumen (miles de toneladas)</i>	<i>Participación (%)</i>
Países de la UPPB		3 476.5	49.98
Colombia	EUA, Holanda, Italia, Francia	733.0	10.54
Costa Rica	EUA, REA, Italia	919.0	13.21
Rep. Dominicana	EUA	14.7	0.21
Guatemala	EUA, Italia, Canadá	380.2	5.47
Honduras	EUA, REA, Holanda	820.0	11.79
Nicaragua	EUA	43.4	0.62
Panamá	EUA, REA, Bélgica	563.2	8.10
Venezuela	EUA, REA, Bélgica	3.0	0.04
Otros países de América Latina		1 371.6	19.72
Ecuador	EUA, Bélgica, Chile, Argentina	1 254.3	18.03
Brasil	Argentina, Uruguay	63.0	0.91
Surinam	Gran Bretaña, Italia	37.5	0.54
Belice	EUA	9.5	0.14
México	EUA	7.3	0.10
Caribe		413.7	5.95
Jamaica	Gran Bretaña	21.9	0.31
Windban*	Gran Bretaña	112.9	1.62
Dominica	Gran Bretaña	28.5	0.41
Santa Lucía	Gran Bretaña	47.0	0.68
San Vicente	Gran Bretaña	27.6	0.40
Granada	Gran Bretaña	9.8	0.14
Guadalupe	Francia	122.2	1.76
Martinica	Francia, Italia	156.7	2.25

Asia		1047.3	15.06
Filipinas	Japón, Arabia Saudita, Kuwait	900.0	12.94
China		94.0	1.35
Vietnam		8.0	0.12
Otros		45.3	0.65
África		194.3	2.79
Camerún	Francia, Gran Bretaña	53.0	0.76
Costa de Marfil	Francia, Italia	85.0	1.22
Somalia	Italia	48.3	0.69
Otros		8.0	0.12
Oceanía		7.0	0.10
SUBTOTAL PAÍSES EN DESARRO- LLO		6 510.4	93.59
Países desarrollados		446.0	6.41
Portugal (Madera)		28.0	0.40
España (Islas Canarias)		415.0	5.97
Israel		3.0	0.04
TOTAE MUNDIAL		6 956.4	100.00

* Windward Banana.

Fuente: FAO, *World Banana Economy: Statistical Compendium*, Economic and Development Paper 31, Roma, 1983.

do a las nuevas naciones de África, el Caribe y el Pacífico (ACP), y explica por qué el embajador de la CE para América Latina, José Luis Benito Prior, advirtió: "Por ahora es imposible eliminar los aranceles para la exportación del banano latinoamericano, pues cada país europeo tiene compromisos con sus antiguas colonias. . ."⁹

Todos los miembros del grupo ACP están protegidos bajo los cuatro acuerdos poscoloniales de Lomé. Estos países son muy sensibles a cualquier competencia, y éste ha sido el caso sobre todo en los dos últimos años, cuando esos tratados preferenciales se pusieron en duda por la transformación que, se espera, tendrá Europa en 1992.

Ninguna región está más amenazada por la eliminación de los tratados preferenciales que el Caribe oriental, en especial los miniestados anglófonos de las Islas de Barlovento, que tienen una dependencia casi absoluta del cultivo del banano. Los isleños están muy orgullosos de su independencia, de sus sistemas democráticos, su buen nivel de salubridad y educativo. No van a dejarse quitar su mercado garantizado sin una batalla.

LA BATALLA EN LAS ANTILLAS

Para entender el caso de los pequeños productores del Caribe es necesario tener en cuenta la situación mundial ya descrita y los acuerdos preferenciales a los que aquéllos se han acostumbrado.

En 1957, 10 países de la Comunidad Europea y 65 ex colonias de África, el Caribe y el Pacífico firmaron la Convención de Yaundé, capital de la ex colonia francesa de Camerún. Con el tiempo se extendió la convención, a la que se denominó de Lomé, capital del pequeño país africano de Togo, ex colonia inglesa. El 8 de diciembre de 1984 se firmó la Convención de Lomé III, que todavía rige las relaciones agrícolas, y en particular las del banano, entre la CE y el grupo ACP.

Lomé III cubre una enorme gama de actividades, desde pesca y agricultura hasta cultura. Una serie de protocolos protege y rige el mercado para productos tradicionales como azúcar, ron y bananos. El Protocolo IV, artículo 1 dice: "En cuanto a la exportación de banano a mercados de la Comunidad, ningún país del grupo ACP será puesto en una situación menos ventajosa de la que tuvo en el pasado en relación con sus mercados".¹⁰

⁹ *The Miami Herald*, 15 de febrero de 1991, p. 48.

¹⁰ "Third ACP-EEC Convention: Complete Text", *The Courier*, núm. 89, enero-febrero de 1985.

Pero Lomé III y Lomé IV, que le siguió, garantizan más que la eliminación de tarifas y la retención de mercados para el banano; también garantizan medidas para ayudar “en todas las etapas desde producción hasta consumo”. Para ese fin existen los sistemas llamados Stabex, para garantizar precios, y Sysmin, para ayuda técnica.

Lo que no se sabe a ciencia cierta es qué ocurrirá con el Protocolo IV después de 1992; sí está claro que mientras 1992 es de incertidumbre para los países del grupo ACP, es de oportunidad para los productores de América Latina. Los cambios en ese año podrían abrir 40% del mercado existente a la competencia y, además, está el nuevo mercado de Europa oriental. Como explica el *Financial Times*, citando al primer ministro de San Vicente, “una de las primeras cosas que compraron los alemanes orientales después de que se destruyó el muro de Berlín fueron bananos”.¹¹ No exageraba. Se entiende entonces lo que comentó otro reportero del *Financial Times*, que al mirar el futuro mercado de Europa oriental a las compañías bananeras “se les hace agua la boca”.¹²

Es claro que en este ambiente de ganancias reales y posibles, los productores del Caribe no podían quedarse fuera de la guerra del banano por mucho tiempo. Estos productores se quejan porque la fruta de las Islas de Barlovento es más pequeña y mucho más costosa que el producto latinoamericano, y porque se les excluye de la protección y garantía que el mercado inglés da a las Islas. Esto, dicen los latinos, va en contra de todos los procesos mundiales de libre competencia. Los productores de Barlovento lo entienden, pero para su economía es casi una cuestión de vida o muerte.

Si analizamos la composición económica de cualquiera de las Islas de Barlovento productoras de banano sería similar a la de Dominica (cuadro 5), donde este producto representó 71.1% de las exportaciones en 1987. Lo importante de esta cifra en términos sociales es que la producción está en manos de numerosos productores pequeños e independientes. Como podemos ver en el cuadro 6, 70% de los bananeros cultivan menos de un acre. Aun con tan poco, estos agricultores han logrado una vida decente para ellos y sus familias. El cultivo, el transporte en sus propias camionetas y la venta del producto directamente a la compañía en el puerto hace del campesino un individuo sano y relativamente bien recompensado;¹³ algo muy diferente a las condiciones de la mano de obra en la típica plantación grande.

¹¹ *Financial Times*, 29 de agosto de 1990, p. 22.

¹² *Ibid.*

¹³ Como pude observar en Dominica, del 5 al 7 de septiembre de 1990.

CUADRO 5
Exportaciones de Dominica, 1987
(Millones de dólares*)

Productos	Valor	Porcentaje de exportaciones totales	Porcentaje de exportaciones que no son frutas o verduras
Bananos	86.4	71.1	—
Otras frutas y verduras	3.6	3.0	—
Jabón, aceite de coco y aceite de laurel	23.8	19.6	75.3
Salsas, jugo de toronja concentrado	1.5	1.2	4.7
Nuevos productos agrícolas			
manufacturados	0.9	0.7	2.8
Otros nuevos productos manufacturados	3.8	3.1	12.0
Otras exportaciones	1.6	1.3	5.1
Total	121.6	100.0	100.0

* Dólares del Caribe oriental.

Fuente: *Annual Overseas Trade Report for 1987*, Dominica, Statistical Office.

CUADRO 6
Distribución de tierra en las Islas de Barlovento (1982)

	Dominica	Santa Lucía	San Vicente	Granada
Acres de bananos	13 000	12 000	6 500	3 500
Número de agricultores	5 095	6 323	4 894	1 913
Porcentaje con tierras menores de un acre	70	69	61	33
Porcentaje con tierras de 1 a 5 acres	25	23	31	40
Porcentaje con tierras mayores de 5 acres	5	8	8	27

Fuente: FAO, *The World Banana Economy 1970-1984*, FAO Economic and Social Development Paper 57, Roma, 1986.

El problema con esta situación casi idílica para agricultores de países tan pequeños es que tanto las ganancias de los agricultores independientes como las exportaciones están garantizadas en el mercado inglés, en general, a niveles aun más altos que los de Lomé (es decir, más altos que los precios mundiales). El consumidor inglés está subvencionando casi en 30% el producto de las Islas de Barlovento.

Como lo indica un estudio del Banco Mundial,¹⁴ el gobierno británico controla los precios en Gran Bretaña (basándose en lo que se llama el *green wholesale price*), y son mucho más altos que los que se

¹⁴ Banco Mundial, *Long Term Economic Prospects for OECS Countries*, Informe núm. 8098-CRG, 15 de febrero de 1990, p. 211.

pagan en Europa por el plátano de América Latina. De 1961 a 1972, el precio del banano en las Islas de Barlovento era el mismo que el de Ecuador; de 1973 a 1983 era el doble, y de 1984 a 1986 era 2.5 veces mayor. Esto, desde luego, beneficiaba enormemente a los pequeños productores, pero también a Geest, la compañía inglesa que monopolizaba la compra y el comercio en las Islas.

El subsidio directo de Inglaterra a las Islas de Barlovento fue de 149 millones de dólares del Caribe oriental o 6% del PIB combinado. Para Santa Lucía representaba 12% del PIB y para Dominica 10%. La pérdida, no del mercado, sino del subsidio, significaría una baja inmediata promedio de 6% en el PIB, con todo lo que eso implicaría para la sociedad. La realidad socioeconómica es que el plátano cultivado en América Latina (el de los "dollar banana producers") en plantaciones con un promedio de cinco mil hectáreas, tiene que ser más barato (y lo es en un 30%) que el de las pequeñísimas fincas isleñas.

Por lo tanto, podemos comprender por qué estas islas tienden a defender tan tenazmente su mercado inglés y mantener como sagrado el Protocolo IV de Lomé: no pueden competir en un mercado libre. Y esto explica otro aspecto de la guerra del banano, la batalla entre países productores. En este caso se trata del conflicto entre las Islas de Barlovento y la República Dominicana.

Tampoco es difícil entender por qué la República Dominicana volvió sus ojos hacia el banano (guineo en su caso). Primero, está la dramática pérdida de 75% de su mercado azucarero en Estados Unidos a causa de las reducciones en las cuotas de importación para proteger a los productores norteamericanos. Forzados a diversificar su producción agrícola y a buscar nuevos compradores para sus productos, el mercado europeo era un destino lógico para los dominicanos. Pero la República Dominicana no era miembro del grupo ACP y, por lo tanto, no gozaba de los privilegios otorgados por Lomé. Durante la década de los ochenta, los dominicanos trataron de remediar esa situación mediante el ingreso a Lomé, siempre teniendo en cuenta la CE en 1992. Les era imprescindible ser parte de un conjunto como Lomé para negociar con la Comunidad antes de ese año. Pero para incorporarse a Lomé, los dominicanos necesitaban el apoyo de las islas antillanas y por eso procuraron ingresar (junto con Haití) al mercado común del Caribe (en inglés: Caricom). Las otras islas del Caribe (tanto las francesas y holandesas como Puerto Rico y las Islas Vírgenes) no son independientes y, por ende, tienen un *status* especial ante la CE y Estados Unidos.

Las islas del Caricom comenzaron a estudiar la propuesta dominicana, cuidando que la República Dominicana, posible miembro de esa

organización y del grupo ACP de Lomé, no representara una seria competencia en la venta del banano, el azúcar o el ron.

El primer estudio lo hizo Wilberne Persaud, un economista jamaícuino.¹⁵ Este informe dejó en claro que la República Dominicana tenía una “capacidad nata” para producir bananos en grandes cantidades. Aun así, Persaud aseguró que los dominicanos lo convencieron de que: “No buscarán entrar en el protocolo [de la CE] en azúcar, ni exportarán ron o bananos a la CE. Están dispuestos a llegar a un acuerdo fijo sobre el tema... La República Dominicana no está interesada en bananos pues los produce solamente para consumo interno”.¹⁶

Persaud recomendó que se buscara un acuerdo formal con la República Dominicana y que se apoyara su entrada a Lomé “con tal de que no entrara” al mercado europeo de bananos, especialmente al inglés. En mayo de 1989 fue una delegación del grupo ACP a la República Dominicana a asegurarse de lo mismo. Los representantes del grupo ACP también llegaron a la conclusión de que era válida la promesa dominicana de no competir en el mercado del banano, e informaron que en la República Dominicana había “una producción limitada de bananos destinada al consumo interno”.¹⁷

Pero la “fiebre del banano” es algo así como la “fiebre del oro”: las únicas reglas que se respetan son las de la libre competencia y que “gane el más ágil y más fuerte”.

En enero de 1990, se anunció que el presidente dominicano Joaquín Balaguer visitaría una granja experimental de bananos. Durante esa visita, el secretario de la Presidencia le informó a la BBC de Londres que la República Dominicana estaba lista ya para exportar 106 000 toneladas de bananos a Inglaterra. Este “experimento” de exportación, como lo llamó, representaba nada menos que una tercera parte de la exportación total de las cuatro Islas de Barlovento, cuya reacción no se hizo esperar. En un comunicado de los miembros caribeños del grupo ACP, se insistió en las reiteradas promesas hechas por la República Dominicana:¹⁸ promesas oficiales hechas en Granada el 2 de julio de 1989; promesas hechas por el ministro de Relaciones Exteriores de la República Dominicana en Trinidad; carta del mismo ministro

¹⁵ Wilberne H. Persaud, “The Dominican Republic: Analysis of Economic Structure Pursuant to an Application to Join the ACP Group and Lomé Convention”, Informe al Grupo ACP, Bruselas, s.f.

¹⁶ *Ibid.*, pp. 6 y 9.

¹⁷ Grupo ACP, “Visit to the Dominican Republic by a Delegation of the ACP Committee of Ambassadors”, Bruselas, 29 de mayo de 1989, pp. 22-25.

¹⁸ “Communiqué: The Ministers of Caribbean ACP Countries”, Santa Lucía, 28 de febrero de 1990.

al consejo de Caricom haciendo la misma promesa; promesas hechas a la sesión especial del consejo del grupo ACP en Bruselas y la firma de un "memorándum de entendimiento" sobre el mismo tema.

Pero el proceso de admisión a Lomé —apoyado por las Antillas inglesas de Caricom— ya había comenzado. En marzo de 1990, la República Dominicana y Haití se incorporaron a Lomé.

Procurando salvar lo que pudieran, el 17 de marzo de 1990 las Islas de Barlovento firmaron un memorándum de entendimiento con la República Dominicana, en el cual se estipulaba que ésta podría exportar hasta 30 000 toneladas de banano a Inglaterra con tal de que pagara la tarifa de 20%, y que la prohibición de exportación se aplicaba solamente al mercado inglés, es decir al mercado garantizado a las Islas.¹⁹

Este entendimiento satisfacía a las Islas de Barlovento, pero los otros productores del grupo ACP no tardaron en quejarse. El acuerdo fue severamente criticado en la reunión ministerial del grupo ACP, en Fidji, el 17 de marzo de 1990. Los otros miembros del grupo ACP también temían la competencia dominicana en sus mercados privilegiados de Europa. Todo el mundo estaba previendo las consecuencias que traería 1992. Pero lo más grave, y a la larga profético, es que al entrar la República Dominicana al mercado del banano dio al traste con algo por lo cual había trabajado más de diez años: el ingreso al Caricom. En julio de 1990 los miembros de esa comunidad rechazaron la solicitud de la República Dominicana. Esta batalla en la guerra del banano puso fin al largo proceso de acercamiento entre el Caribe anglófono y el Caribe hispano, específicamente la República Dominicana.

Lo que los contrincantes en las Islas de Barlovento y la República Dominicana habían perdido de vista era que la lucha entre las trasnacionales bananeras no era ajena a la pugna caribeña. Nada menos que la compañía británica Fyffes Group Ireland Ltd., compró y exportó el fruto dominicano. Ya enfrascada en las batallas en Honduras, ahora retaba el predominio de su competidor, Geest, en el mercado inglés. Todo indica que Fyffes tenía grandes planes para la producción dominicana cuando propició el retorno a la producción de una plantación (La Cruz) en Manzanillo, abandonada hacía 25 años por United Fruit. El gerente general de la finca estimaba una capacidad inicial de exportación de 40 000 cajas de 42 libras cada una a un precio de 4.40 dólares, con capacidad de llegar a 160 000 cajas por semana. No sin razón, dijo el gerente de la plantación: "nuestros guineos son más dulces y

¹⁹ "Memorandum of Understanding Agreement [...] Caribbean Banana Exporters of the EEC and the Dominican Republic", Bridgetown, Barbados, 17 de marzo de 1990.

más baratos; no nos faltarán mercados”.²⁰ Lo mismo reiteró el ministro de Relaciones Exteriores de la República Dominicana: “Donde haya una demanda, nosotros la cubriremos”.²¹

Se entiende que, aun cuando esta particular batalla incluía a la República Dominicana y a las Islas de Barlovento, lo que se estaba jugando era el libre comercio del plátano, es decir, el fin de los mercados garantizados y protegidos. Todos los países del UPPB están, teóricamente por lo menos, de acuerdo con los dominicanos.

Para las Islas de Barlovento la situación era en potencia desastrosa porque: 1) no hay mercado en Estados Unidos para sus plátanos. Los exportadores tradicionales de Centroamérica, Colombia y Ecuador, controlan ese mercado exportando fruta más grande, dulce y barata; 2) el tratado de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos —y posiblemente México—, además de la Iniciativa para las Américas, pueden quitarles las ventajas relativas que les da la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (siglas en inglés: CBI) en cualquier intento de reducir su dependencia del banano mediante una diversificación económica. Si las Islas pierden el mercado inglés lo pierden todo. No tienen otros mercados.

Los miniestados de Barlovento entendieron las implicaciones del discurso de despedida del delegado de la CE: “Ustedes no deben extender sus cultivos de banano. Lo que el Caribe debe hacer es mejorar su productividad y su calidad para volverse más competitivo”.²² ¿Pero cómo, si el tamaño promedio de sus fincas es de un acre y el de una plantación en los países miembros de la UPPB es de cinco mil hectáreas? Y para hacerles el futuro aún más incierto, en junio de 1991 se supo que Geest, la compañía que tiene el monopolio de la venta del producto de las Islas de Barlovento en Inglaterra, estaba invirtiendo más de 40 millones en una enorme plantación de bananos en Costa Rica. Ese proyecto se inició con tres mil hectáreas,²³ es decir, la superficie total de producción de la isla de San Vicente.

Los miniestados anglófonos del Caribe se lanzaron a la independencia política y a la defensa de su soberanía, pero su bienestar económico depende de tratos preferenciales con la ex metrópoli, Gran Bretaña. En 1992, todos esos arreglos pueden comenzar a desvanecerse. Estos miniestados tienen un gran dilema que se manifiesta en la batalla con la República Dominicana: necesitan defender sus prerrogativas

²⁰ *Listín Diario*, 4 de abril de 1990, p. 6.

²¹ *Hoy*, 13 de marzo de 1990, p. 1.

²² Eberhart Stahn, citado en *Caribbean Insight*, marzo de 1991, p. 2.

²³ *La Nación* (Costa Rica), 30 de junio de 1991, p. 20.

excluyendo a otros competidores, pero esta misma defensa los margina dentro del hemisferio donde está su destino. La regionalización de mercados dentro de una economía global es una realidad, y la región natural y lógica para las Islas de Barlovento y Caricom es América.

CONCLUSIÓN

Las tres dimensiones de la “guerra del banano” (batallas entre compañías, entre países productores y compañías, y entre países) conjugan diversos factores macroeconómicos: 1) las dificultades financieras de varias compañías grandes y la búsqueda de soluciones a esas dificultades con la venta de sus compañías subsidiarias. La batalla por comprar y controlar dichas subsidiarias ha sido cruenta; 2) la popularidad del fruto y el aumento de su consumo en todo el mundo ha redituado buenas ganancias; 3) la cercanía de 1992 y la posible cancelación de los privilegios de Lomé y en especial del mercado inglés, y 4) los nuevos mercados para el plátano en Europa oriental.

Todo esto ha dado lugar a una carrera desesperada por satisfacer la demanda controlando el producto en Centroamérica y el Caribe. Es una vieja historia pero con dimensiones modernas y por lo tanto más complejas. Si antes la industria del plátano se caracterizaba por el monopolio y oligopolio de unas cuantas compañías estadounidenses, en este decenio el ambiente es de competencia sin límites entre compañías multinacionales.

Esta circunstancia anticipa de muchas maneras el ambiente que enfrenta a países grandes y chicos: la globalización de la economía y de la competencia. El estudio de la “guerra del banano” nos ayuda a entender algunos aspectos socioculturales que dividen a las naciones de este hemisferio. Esta división queda clara en las explicaciones y justificaciones presentadas por los antillanos anglófonos de Caricom y los dominicanos durante su batalla del banano.

Las Islas de Barlovento pusieron gran énfasis en el memorándum de entendimiento firmado el 27 de octubre de 1989 por el canciller dominicano Joaquín Ricardo y el ministro de Relaciones Exteriores de Trinidad-Tobago, entonces presidente del Consejo de Ministros de Caricom, Sahadeo Basdeo.²⁴ Este tipo de “entendimiento” es muy usual entre antillanos anglófonos, una especie de “pacto de caballeros”. Si bien se entiende que un grupo, como Caricom, que es casi un

²⁴ “Memorandum of Understanding on the Accession of the Dominican Republic to the ACP/EEC Convention”, Bruselas, 27 de octubre de 1989.

“club”, maneje sus negocios con estos entendimientos, es importante reconocer que tales memoranda no llegan a ser contratos completos. En derecho internacional se les considera *sans portée juridique*, y por lo tanto dependen del “entendimiento” que los signatarios les quieran dar. Se entiende que el mejor entendimiento es el que trae igual provecho a los signatarios, y podríamos concluir que el entendimiento dominicano-antillano era provechoso para ambos. Pero en la República Dominicana no opinaban así, y debemos admitir que desde el punto de vista técnico-legal los dominicanos tenían razón al plantear los siguientes argumentos:²⁵

1. El memorándum no prohibía la exportación del plátano dominicano: “The Dominican Republic agrees *not to participate in the benefits applicable to the ACP* suppliers of bananas to the EEC under this convention”. Las palabras clave son “no participar en los beneficios que recibe el grupo ACP” de la CEE. Como explicó el canciller dominicano, al tener que pagar el arancel de 20 % (que no pagan las Islas de Barlovento) y al no participar en ninguno de los otros beneficios que otorga la CEE bajo Lomé al exportador de plátano, no hubo violación del entendimiento —mucho menos de la Convención de Lomé.²⁶

2. El cultivo del plátano dominicano no estaba en manos del Estado, sino privadas, y todo tiende hoy a estimular la inversión y la competencia privadas.

La posición de Caricom se basaba en otro tipo de entendimiento: la historia poscolonial de acuerdos proteccionistas y preferenciales, especialmente para los miniestados del grupo ACP. Para las Islas de Barlovento era “lógico” entender que aunque los bananeros dominicanos pagasen el gravamen de 20 %, la diferencia de costos de producción era tan grande (más de 30 %) que la fruta antillana no podía competir. Se “entendía”, pues, que el principio de la no competencia tenía necesariamente que significar veda absoluta a la exportación dominicana. Cualquier otra interpretación era muestra de mala fe.²⁷ En otras palabras, los negociadores de las Islas pensaron que tenían con la República Dominicana un entendimiento similar al de Lomé o al arreglo con

²⁵ Estos argumentos se deducen de varias declaraciones de la cancillería y cámara de comercio dominicanas. Véanse *Hoy*, 22 de febrero de 1990, p. 1, y *Listín Diario*, 22 de febrero de 1990, p. 7D.

²⁶ Algunos analistas europeos solían dar la razón a los dominicanos; véase el análisis en *Europoliti*, 14 de febrero de 1990.

²⁷ Esta interpretación no se limitaba a las Islas de Barlovento sino a todo el Caricom; véase la prensa anglófona: *Caribbean Contact*, abril de 1990; *Daily Nation*, Barbados, 15 de marzo de 1990, editorial; *Star*, Santa Lucía, 10 de marzo de 1990, p. 1; *Caribbean Insight*, Londres, marzo de 1990, p. 1.

Gran Bretaña. A eso estaban acostumbrados. Los dominicanos, aunque respetando los sentimientos antillanos, veían el negocio con ojos de competidores en un mundo abierto a la competencia global.

Al fin y al cabo, el equívoco resultó caro para los dos contrincantes. Pero tal vez sufrieron más daño las relaciones entre los miniestados del Caricom y los países del hemisferio: se han recrudecido las sospechas de los antillanos sobre las intenciones de América Latina. Y en eso de las sospechas hay mucha historia, empezando con la “leyenda negra” inglesa contra España. En el Caribe moderno ha habido otros incidentes donde el mal entendimiento de “intenciones” ha traído como consecuencia cargos contra el “imperialismo” latinoamericano. El caso más célebre fue el del primer ministro de Trinidad-Tobago, Eric Williams, quien en 1975 acusó a Venezuela de querer “penetrar” culturalmente y “recolonizar” económicamente el Caribe.²⁸ El Caribe —dijo Williams— estaba en peligro de “saltar de la sartén europea y estadounidense a la lumbre sudamericana”.

La batalla en las Antillas muestra las dificultades que tienen las relaciones internacionales en un mundo que cambia constantemente, un mundo que ni la República Dominicana ni las Islas de Barlovento controlan. El político e intelectual dominicano Juan Bosch explicó muy bien la situación: fue un error aceptar condiciones que prohibían a la República Dominicana exportar sus productos, pero “. . . ha sido un error doble el haber procedido a desconocer lo que se había asumido como una obligación [. . .] porque eso nos coloca en el triste papel de ser poco serios”.²⁹

Para evitar situaciones embarazosas en el futuro se necesitan más contactos, más vínculos y más discusiones entre los países latinoamericanos y las naciones de la Cuenca del Caribe. Pero deben ser discusiones basadas en las realidades económicas del nuevo mundo económico y político en el que todos, sin excepción, estarán inmersos.

²⁸ Para un análisis más profundo de éste y otros malentendidos en el Caribe, véase A.P. Maingot, “National Pursuits and Regional Definitions: The Caribbean as an Interest Area”, en Basil A. Ince *et al.* (comps.), *Issues in Caribbean International Relations*, Lanham, University Press of America, 1983, pp. 309-336.

²⁹ *El Nacional*, 16 de febrero de 1990, p. 2.