

Bogotá, Colombia

16 de junio de 2014

GUERRA DEL BANANO Y COMERCIO JUSTO EN LAS ISLAS DE BARLOVENTO

Marco Coscione

Es Licenciado en Ciencias Internacionales y Diplomáticas (Universidad de Génova, Italia) y Máster Oficial en América Latina contemporánea y sus relaciones con la Unión Europea (Universidad de Alcalá, España). Actualmente vive en Bogotá, Colombia. Es Coordinador de Gestión de Recursos e Incidencia en la Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños Productores de Comercio Justo (CLAC). Desde 2004 investigador social, autor y editor de varias publicaciones.

Un poco de historia muestra la forma en que los intereses internacionales pueden llegar a afectar, rotundamente, las condiciones de vida y de trabajo de los productores campesinos. Pero también hay alternativas, una de ellas puede ser el Comercio Justo. A través de la Guerra del banano, Marco Coscione nos proporciona una radiografía detallada de ese proceso en las islas de Barlovento.

Cuando los pequeños productores caribeños de comercio justo piensan en la liberalización del comercio lo primero que les llega a la mente es la llamada Guerra del Banano, un proceso de desencuentros y negociaciones que empezó en 1991 y terminó (por lo menos hasta el momento) en 2012.

Los productores de las islas de Barlovento (Las islas de Barlovento son un grupo de islas de América del este de la cuenca del Mar Caribe, integrado por las islas septentrionales de las Pequeñas Antillas, que incluyen, entre otras, a Granada, Martinica, Santa Lucía, Barbados, Guadalupe, Dominica, Trinidad y Tobago) sufrieron todas las consecuencias negativas del “libre comercio” y no les quedó otra opción que empezar a tejer relaciones solidarias con los circuitos del comercio justo.

El origen

El 13 de febrero de 1993, a través del Reglamento CEE 404/93, tomaba cuerpo la Organización Común de Mercados para el Sector del Banano (COMB) y se ponía en marcha el régimen comunitario relativo a su importación y distribución. Al interior de la Comunidad Europea las posiciones no eran uniformes: Alemania prefería un régimen abierto, mientras que Francia y España preferían seguir defendiendo un sistema que protegiera directamente a sus productores de las islas de Guadalupe, Martinica e Islas Canarias.

Sin embargo, por la presión simultánea de los países del África, del Caribe y del Pacífico (ACP), de Organizaciones no Gubernamentales (ONG), de sindicatos bananeros, de la Asociación de Productores Europeos de Bananos, de los grupos de presión de la *European Banana Action Network*



Diálogos Textos breves sobre desarrollo rural solicitados por el IPDRS

y de la *Fairtrade Labelling Organizations* que exigía cuotas específicas para los productores de comercio justo, la Comunidad Europea defendió la implementación del nuevo régimen, que aún mantenía ciertos privilegios para los países ACP, quienes durante largo tiempo gozaron de acceso preferencial al mercado europeo gracias a la Convención de Lomé (en 1975 la primera) y el Acuerdo de Cotonou (del año 2000).

El régimen causó una situación de exceso de oferta y caída de los precios; el precio para los consumidores europeos aumentó alrededor de 0.50 euros el kilogramo (bastante más alto respecto al precio de venta en los Estados Unidos); los bananos provenientes de los países no-ACP eran más baratos que los bananos ACP; se generó un mercado de licencias calculado en mil millones de dólares anuales y los operadores tradicionales vieron mayor beneficio en este negocio que en el desarrollo del sector productivo; los márgenes de beneficios para minoristas y supermercados aumentaron.

A nivel internacional, la caída de los precios redujo las entradas de los países productores, especialmente los más pequeños, pero también provocó la reacción de la empresa transnacional Chiquita, que a inicios de los años noventa hizo ingentes inversiones en los países de la “zona dólar” (Centro y Sudamérica) pensando en una prematura y rápida liberalización del mercado europeo. Para Chiquita el nuevo sistema significó la pérdida de 65% de su cuota de mercado europeo; fue así como la compañía empezó un fuerte trabajo de lobby para convencer al gobierno estadounidense de emprender la guerra del banano por incumplimiento de la cláusula de la “Nación más favorecida” (Artículo 1 del *General Agreement on Tariffs and Trade*).

En 1994, Colombia, Costa Rica, Nicaragua y Venezuela, firmaron el Acuerdo Marco sobre el Banano (AMB) con la Comunidad Europea. Este acuerdo “aumentó el volumen del contingente arancelario de la nación más favorecida (NMF) y disminuyó los aranceles dentro del contingente a 75 ecus comerciales por tonelada (ecus= European Currency Unit, en español Unidad Monetaria Europea, unidad monetaria usada en la Comunidad Europea, posteriormente Unión Europea (UE), antes de ser reemplazado por el euro en enero de 1999). Parte del cupo (49,3 por ciento) se dividió en porcentajes del contingente arancelario específicos según los países que se asignaron a los cuatro países de América Latina: Costa Rica recibe el 23,4 por ciento, Colombia el 21 por ciento, Nicaragua el 3 por ciento y Venezuela el 2 por ciento” (FAO, *La economía mundial del banano 1985-2002, 2004*).

Al mismo tiempo, el acuerdo causó el rechazo de Guatemala, Honduras, México, Panamá y también Ecuador, el primer exportador mundial; la Unión de Países Productores y Exportadores de Banano (UPEB) quedaba fracturada, por medio de la estrategia europea del “divide y vencerás”. Con la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995, el recién firmado acuerdo empezó a tambalear: Estados Unidos, Guatemala, Honduras y México (y Ecuador desde 1996) encabezaron la nueva batalla. En septiembre de 1997, la OMC declaró incompatible con sus normas el nuevo régimen de la UE para la importación de bananos. Para los exportadores tradicionales del Caribe significó una ulterior disminución de las exportaciones.

Y después...

En abril de 2001, Estados Unidos, Ecuador y la Comunidad Europea llegaron a un acuerdo para la paulatina liberalización del mercado comunitario del banano y el abandono progresivo de los contingentes. A pesar de que se permitía que la UE fijase cuotas preferenciales para los bananos ACP hasta el 2006, los países ACP exigían acompañamiento y mejores garantías sobre todo en un contexto de sobreoferta y saturación del mercado europeo.

Las consecuencias negativas para las islas de Barlovento fueron bien visibles en la disminución de las exportaciones al mercado británico, que ya entre 1993 y 2002 habían disminuido de 238,000 a 99,000 toneladas. Como subrayó la cooperativa inglesa *Banana Link*, fue “simplemente una reforma negativa que aumentará la pobreza y el desempleo en un gran número de regiones exportadoras de banano. [...] Pequeños productores caribeños serán desplazados del mercado, al menos que los consumidores y supermercados británicos estén preparados para apoyar una reconversión de toda la industria al



Diálogos Textos breves sobre desarrollo rural solicitados por el IPDRS

mercado justo. [...] ¿Por cuánto tiempo más la Unión Europea continuará creyendo que la liberalización de mercado es la medicina necesaria para su propio bien?” (*Banana Link*, El Boletín Bananero, 2006).

En diciembre de 2009 se firmó el Acuerdo de Ginebra sobre el comercio de bananos entre la UE y Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Perú y Venezuela. A raíz de este acuerdo, muchos consideran que los países ACP perderán gradualmente cuotas de mercado y que las compensaciones previstas por la UE no podrán mantener en vida un sector que por años ha garantizado la subsistencia a miles de productores y la economía de pequeños países muy dependientes de las exportaciones de bananos, como es el caso de las islas de Barlovento.

Los que se beneficiarán de este acuerdo son las grandes plantaciones centro y sudamericanas, las multinacionales estadounidenses del sector y las grandes cadenas de distribución. La industria bananera de las islas de Barlovento sufrió un duro golpe: de los 27 mil productores de 1992 hoy sólo quedan 3.500; en Santa Lucía este número bajó de 11 mil a 900 (*Fairtrade Foundation, Fairtrade Bananas Case Study, 2012*).

Los países ACP se declararon decepcionados y abandonados por la UE: «La Comisión Europea sacrifica el desarrollo por la liberalización del comercio», declaró Gerhard Hiwat, presidente del grupo de trabajo sobre el banano de los países ACP. La propuesta podría significar, según Hiwat, la pérdida de por lo menos 350 millones de euros para los exportadores ACP entre el 2009 y el 2016.

No todo estaba dicho

El último (hasta el momento) episodio de la telenovela bananera tuvo lugar el ocho de noviembre de 2012, cuando se constataron oficialmente las reducciones arancelarias comunitarias a la importación de banano en el Órgano de Solución de Disputas de la OMC. Ese día quedó formalmente finalizada la “Guerra del Banano”. Sin embargo, la lucha por la sostenibilidad de la producción de banano en las islas Barlovento empezaba a ser aún más visible.

Para apoyar a los productores agrícolas nació en 1982 la *Windward Islands Farmers Association* (WINFA); en solo cinco años se transformó en una organización paraguas para los pequeños productores de las cuatro islas de Barlovento (Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Dominica y Granada). A finales de los años noventa, empezó el proceso de certificación al comercio justo *Fairtrade* para responder a la gradual, pero inexorable, pérdida de cuotas del mercado comunitario y relativa disminución de competitividad. La primera exportación de bananos de comercio justo se realizó en el año 2000 hacia el Reino Unido.

La transición de WINFA al comercio justo se aceleró en el año 2005, en vista de la inevitable liberalización del mercado europeo del banano que se iba a concretar en 2006. Entre 2004 y 2009, el porcentaje de bananos de las islas de Barlovento vendidos al mercado *Fairtrade* pasó de 30% a 90%, con más del 90% de los productores de bananos articulados a través de organizaciones de comercio justo.

En 2007, el Reino Unido representaba el 61% del mercado de los bananos *Fairtrade*, Suiza el 12% y Alemania el 6%, entre otros. Las ventas de bananos certificados en el Reino Unido pasaron de un valor de 7.8 millones de libras en el 2000 a 242.5 millones en 2012 (<http://www.fairtrade.org.uk>). Hoy prácticamente el 100% de la producción bananera en las islas está certificada, pero se logra exportar a los circuitos “justos” europeos solo un 45% aproximadamente.

Después de una larga lucha para liberarse del yugo de los intermediarios locales y obtener mayor control sobre la cadena de suministro, el 20 de marzo de 2008 los productores de WINFA firmaron el primer acuerdo de venta directa al exportador de las islas. La *Windward Islands Banana Development and Export Corporation* (WIBDECO) y ésta se comprometió a exportar solo bananos certificados.



Diálogos Textos breves sobre desarrollo rural solicitados por el IPDRS

A pesar de que aún faltaba mucho por hacer, el primer objetivo del comercio justo se estaba logrando: garantizar a los pequeños productores en desventaja económica el acceso directo a un nicho de mercado de calidad, comprometido, transparente y en constante crecimiento.

Además se concretaba otro de los objetivos fundamentales del comercio justo: el desarrollo de capacidades, o el empoderamiento local. Sin embargo, la sostenibilidad de los pequeños productores de las islas Barlovento aún queda en peligro porque, además de liberalización total del mercado comunitario del banano, algo menos esperado pero muy anunciado estaba avanzando: el cambio climático. Mientras las exportaciones bajaban a causa de los cambios en el mercado europeo, durante los años 2007 y 2010 las pequeñas islas del Caribe fueron azotadas por tremendas tormentas tropicales y huracanes.

En agosto de 2007, el huracán Dean destruyó el 100% de la producción en Dominica, el 65% en Santa Lucía y el 10% en San Vicente. El premio de comercio justo se usó prácticamente en su totalidad para el proceso de reconstrucción. Después, el huracán Tomás (octubre-noviembre de 2010), destruyó por completo la producción de San Vicente y de Santa Lucía, y un 50% de la producción en Dominica. Sin embargo, gracias al fondo para desastres, nutrido a través del premio social de comercio justo, WINFA pudo responder, por lo menos en parte, a las necesidades inmediatas, articulando además varios apoyos de donantes internacionales.

Comercio justo y oportunidades

Arthur Bobb, Gestor de la Unidad *Fairtrade* en WINFA, está convencido de que “si las islas de Barlovento no hubiesen empezado la transición hacia el comercio justo, ahora estarían fuera del mercado” (*Fairtrade Foundation, 2012*). Después de la enorme bajada productiva conocida en 2011, los pequeños productores de WINFA están recuperando los niveles de 2012 y para el 2014 debería estar exportando unas 16 mil toneladas. Desde la Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños Productores de Comercio Justo (CLAC) se están buscando recursos para implementar un proyecto de incremento de la productividad y apoyo al desarrollo económico y social de WINFA.

En este sentido, el rol de los consumidores conscientes y responsables seguirá siendo fundamental. Así lo recordaba en 2012 Marcella Harris, Presidenta de WINFA: «No queremos caridad, queremos que se nos reconozca el derecho humano básico a una vida digna, a alimentar nuestros hijos y a vivir sin depender de las limosnas. El Comercio Justo es un comienzo pero, para ganarnos la vida, necesitamos que las personas compren nuestra fruta. Espero que las personas empiecen a entender que pueden hacer una diferencia real para las vidas de miles de productores solo a través de una simple decisión al momento de sus compras. Esto es todo lo que pedimos» (*Fairtrade Foundation, 2012*).

Las opiniones expresadas en este documento son responsabilidad del autor y no comprometen la opinión y posición del IPDRS.