

Juan Sebastián NUEZ YÁÑEZ

El mercado mundial de plátanos y las empresas productoras en Canarias (1870-2000)

Santa Cruz de Tenerife, Instituto de Estudios Canarios y Asociación de Organizaciones de Productores de Plátanos de Canarias, 2005, 394 pp.

Este libro analiza la evolución histórica del comercio internacional de plátanos, así como de las empresas productoras en Canarias, desde sus inicios hasta el año 2000. Dada la gran importancia del plátano como cultivo agroexportador en la economía canaria, el autor muestra el impacto que las diferentes coyunturas en el mercado mundial han tenido en los productores de las islas, y cómo éstos han adaptado sus estrategias productivas y comerciales a los cambios que se han producido en el contexto internacional. Un proceso de adaptación que se ha revelado de gran complejidad, pero que ha demostrado la capacidad de supervivencia del sector platanero a lo largo de más de un siglo de actividad.

Esta obra, cuya primera versión fue la tesis doctoral de su autor, puede ser de utilidad para aquellos lectores interesados en los mercados mundiales de productos básicos y en el estudio de su evolución en una región específica. El plátano (banano en América Latina) es un producto que presenta diferentes facetas de interés, tanto económico como político, social y medioambiental. Su importancia en la economía de muchos países en desarrollo, y en especial en la economía de Canarias y en el bienestar de su población, ha sido extensamente documentada. Los resultados de esta investigación se difunden, además, en un momento muy oportuno: tras más de una década de conflictos comerciales internacionales en el marco de la Organización Mundial de Comercio, en el año 2006 la Unión Europea estableció un arancel único a las importaciones de plátanos. El exhaustivo análisis ofrecido resulta de gran relevancia al situar el comercio del plátano en su contexto histórico, ofreciendo incluso posibles escenarios sobre las perspectivas futuras del cultivo en Canarias. Sin embargo, en este marco de futuro, algunos aspectos que han caracterizado el mercado del plátano en los últimos años y que determinan sus perspectivas, tales como la concentración de las cadenas de distribución en la venta al detalle y la diferenciación del producto con la producción biológica y de comercio justo, no han sido considerados.

El autor reconoce la dificultad del estudio desde el punto de vista cuantitativo por la ausencia de estadísticas fiables de comercio en sus orígenes y por las diferentes unidades de medida utilizadas. Esta falta de homogeneidad de los datos dificulta las comparaciones, aunque se ha paliado eficazmente con una reputada bibliografía y estableciendo equivalencias con hipótesis razonables. Estas dificultades estadísticas son comunes a todo tipo de análisis de historia económica; la principal novedad empírica de este estudio reside en el uso de la contabilidad de las empresas plataneras canarias, analizando las principales variables que afectan a su rentabilidad, tales como la superficie cultivada y los precios del producto y de los factores.

Si bien, el que las empresas consideradas sólo supongan en torno al 1 por 100 de las explotaciones, de la superficie cultivada y de la producción puede dar lugar a cierto escepticismo respecto a su representatividad, esta limitación se resuelve por la similitud de los resultados obtenidos, que parecen reflejar correctamente lo que sucede en todo el sector.

Tras un prólogo y una introducción que podrían presentar más claramente lo que el lector se va a encontrar, en particular en cuanto al enfoque analítico, el libro se estructura en ocho capítulos, reflejando de manera muy adecuada los distintos períodos del comercio del plátano. El libro es ameno y su planteamiento facilita la lectura al mostrar en cada lapso los principales aspectos del mercado internacional, relacionando éste con la producción canaria. La presentación de las actuaciones de los productores canarios basándose en su contabilidad ofrece una ilustración clara y convincente de sus reacciones y de su adaptación a los cambios ocurridos en el mercado internacional. Sólo en contadas ocasiones se pierde ligeramente el engarce de la narración entre el contexto internacional y la actuación de los productores isleños.

El libro confirma que muchos rasgos actuales del mercado mundial de plátanos han existido desde los orígenes de su comercio internacional, hace más de un siglo. Por un lado, las grandes compañías multinacionales han ejercido siempre una posición de poder, controlando todas las etapas de la cadena de valor a través de estrategias de integración vertical. Incluso, en algunos casos, llegaron a influir en decisiones políticas de los países productores, dando lugar al conocido término “repúblicas bananeras”. En este sentido, el libro ofrece cierta dificultad para seguir la historia de las multinacionales, por la multiplicidad de nombres con las que aparecen a lo largo del tiempo y porque no se facilita la temprana identificación de las precursoras de las multinacionales actuales. El claro dominio de las grandes empresas ha convertido al productor en el eslabón más débil de la cadena, sufriendo las peores consecuencias de la reducción de precios en períodos de crisis. Por otro lado, durante muchas décadas el mercado se ha caracterizado por el exceso de oferta, principalmente tras la incorporación de Ecuador como primer exportador mundial de plátano barato en los años cincuenta. En Canarias, la estrategia de *marketing* para hacer frente a la competencia por la vía del sabor diferenciado del plátano de Canarias tiene también larga tradición histórica. Los factores determinantes de las exportaciones de plátano han sido fundamentalmente la evolución de la demanda en los principales mercados de Estados Unidos y Europa, las políticas proteccionistas aplicadas por éstos y los avances tecnológicos.

Los inicios del comercio internacional a finales del siglo XIX van ligados a los avances en el transporte, en concreto el desarrollo de las navieras estadounidenses para la producción caribeña y de las europeas para la canaria, así como del ferrocarril en Centroamérica. Las Canarias disfrutaron del monopolio en Europa hasta 1900, cuando los barcos de vapor refrigeradores y las subvenciones británicas a la fruta

jamaicana dieron entrada a la competencia americana. Sin embargo, el consumo, la producción y el comercio se expandieron rápidamente hasta el freno temporal que supuso la I Guerra Mundial, expansión que continuó con la recuperación posterior en los años veinte. En esta época, el aumento de la competencia dio lugar a un mayor protagonismo de los agentes canarios y a una mayor concentración empresarial en América. La depresión de los años treinta generó un cambio del modelo de producción y comercio para hacer frente a la caída de la demanda y de los precios, a las enfermedades en Centroamérica, al traslado de la producción con mayores costes en riego, fertilizantes y mano de obra, y a las medidas proteccionistas en los principales destinos europeos. En Canarias la producción se reorientó hacia el mercado nacional, pero fue insuficiente y el ajuste de costes resultó en menores remuneraciones.

La Guerra Civil, la II Guerra Mundial y la posguerra significaron un paréntesis en el comercio internacional. A partir de entonces el sector platanero en España se caracterizó por el control del Estado para garantizar el nivel de renta a los productores, el mantenimiento del empleo y la entrada de divisas. Los productores lograron grandes beneficios, pero se desvió la mejor fruta al mercado nacional, reduciéndose significativamente su capacidad de competir. Durante el tercer cuarto del siglo XX el incremento de la competencia de las bananas baratas se tradujo en un proceso de concentración de la oferta en el mercado español, que se expandía debido a la elevación de la renta de los consumidores y a las inyecciones de dinero público.

La competencia se intensificó en los años sesenta y ochenta con la creación de la Unión de Países Exportadores de Banano para intentar controlar la comercialización y con la incorporación de nuevas empresas multinacionales e incluso nacionales. Los productores canarios, que habían conseguido la reserva del mercado español en 1974, se sentían amenazados por el atractivo que el diferencial de precios podía suponer. El cambio estructural en la economía canaria dio lugar al aumento del coste del factor trabajo y a mayores costes de oportunidad en relación con el sector servicios. La rentabilidad de las empresas que mantuvieron la actividad platanera se garantizó mediante recortes en los gastos y mejoras en la productividad. En los años más recientes se añadió otro factor de incertidumbre, con la entrada de España en la Comunidad Europea y la Organización Común del Mercado del Plátano. El mercado español se vio afectado por la presencia de plátanos extranjeros y sólo las ayudas por pérdida de renta permitieron mantener la rentabilidad y la subsistencia del sector.

La lectura de este libro, por tanto, se recomienda para descubrir con detalle cómo han desarrollado los productores canarios sus estrategias de adaptación a las circunstancias cambiantes del entorno internacional.

Pilar Fajarnés Garcés
UNCTAD, Ginebra