

MARIE-CHRISTINE RENARD (*)

Estado y regulación: La CEE y la guerra del banano

1. INTRODUCCIÓN

La ponencia se enmarca en la discusión sobre la emergencia de nuevas formas de Estado en el contexto de la globalización del sistema agroalimentario.

El objeto estudiado es la CE, considerado como Estado multinacional en formación. El ejemplo concreto es la instauración de un nuevo sistema regulatorio (re-regulación) del mercado, a saber, la Organización Común del Mercado (OCM), en el caso específico del banano. El ejemplo ilustra el proceso de transición entre el sistema de regulaciones nacionales particulares de los países miembros y una regulación supranacional.

El caso de la organización común del mercado del banano permite resaltar las contradicciones y los límites inherentes a la formación de un Estado multinacional y a la redistribución del poder hacia las nuevas instancias. Estos límites provienen de las contradicciones de intereses entre los aparatos institucionales de los Estados-nación respectivos, los cuales han tejido una red de alianzas e intercambios con grupos económicos cuyos intereses son divergentes.

Detrás de los aspectos *formales* de la larga y difícil negociación entre los representantes de los países en el seno de las

(*) Universidad Autónoma Chapingo.

instituciones europeas, se puede hacer una lectura de cuales son las contradicciones *sustantivas* del proceso de re-regulación:

1. La contradicción entre los intereses económicos con una base local o regional (productores locales y corporaciones ligadas a estos), soportados por los aparatos de Estados respectivos, y los intereses económicos ligados a la esfera transnacional (corporaciones transnacionales y sectores del comercio y de la distribución ligados a ellos), también defendidos políticamente (Bonanno, 1991, 1993).

Esta contradicción se ve atravesada por otras:

- a) Una contradicción interna a la CE entre estos grupos de intereses divergentes y
- b) Otra contradicción entre la CE y otras fuerzas económicas mundiales, la cual se traduce en una guerra comercial.
- c) Contradicciones internas a cada grupo enfrentado, en cuanto a la naturaleza de sus demandas: los productores exigen a la vez la protección del Estado frente a la competencia externa pero también más salidas para sus productos. Las corporaciones multinacionales exigen a la vez nuevas fuentes de materias primas y nuevos mercados y la protección a sus zonas de influencia (Bonanno, 1993).

En este sentido, la CE es también un lugar de conflicto y de negociación (1).

2. La relación dialéctica entre acumulación y legitimación: el Estado necesita de la acumulación y del desarrollo económico para poder mantener su autoridad y legitimarse (2). Y la acumulación no se puede dar sin la ayuda del Estado. Pero

(1) El Estado [...] es la forma institucional donde se condensa el compromiso sin el cual los diversos grupos que componen la comunidad nacional (o territorial) se consumirían en una lucha sin fin. [...] No se debe analizar en función de su pura lógica económica. [...] Los procesos de luchas sociales y políticas se estabilizan en *sistema hegemónico* en el sentido gramsciano del término, es decir en alianzas de clases fundadas sobre un consensus más o menos mezclado de coerción, incorporando [...] los intereses de clases dominantes y a veces, parcialmente, aquellos de las clases dominadas. Lipietz, 1985, pp. 19-20.

(2) En etapas anteriores, la legitimación del Estado dependía principalmente de la seguridad que los Estados podían dar a sus súbditos; de allí, la importancia del control sobre territorios y las guerras para hacerse de ellos. Actualmente, lo importante es proporcionar bienestar económico, por lo tanto, hacerse de mercados (Strange, s.f.).

por otra parte, es cada vez mayor la contradicción entre la esfera de acción de la acumulación económica, que se da a nivel global y la esfera de acción de lo político, que se sitúa a nivel más local o regional (*idem*). Por lo mismo, cuando asume los intereses de ciertos grupos locales, la política del Estado puede ir a contracorriente de la acumulación global. Por ello también, los grupos económicos que actúan a nivel global pueden rebasar las regulaciones establecidas por los Estados.

Corolarias de las primeras, otras contradicciones aparecen también en este caso, como son:

3. La contradicción del Estado multinacional CE con otra instancia supranacional, el GATT, que privilegia claramente los actores transnacionales y la apertura económica total (McMichael, 1993).

4. La contradicción Sur-Sur, representada por la confrontación entre los productores de los países del Sur por los mercados europeos.

Esta última contradicción no es menos importante pero no será el tema de este trabajo.

2. MÁS ALLÁ DEL ESTADO-NACIÓN

21

Ya es lugar común decir que se está asistiendo a una globalización de la economía en general y de la agro-industria en particular (3).

En la etapa anterior el fordismo, –entendido como el modo de regulación del régimen de acumulación intensiva centrada sobre el consumo de masas, dominante en el período postguerra (Lipietz, 1985)– se podía encontrar una superposición entre el espacio de la acumulación económica y de la acción política dentro de los Estados-nación.

La globalización económica conlleva una dislocación de esta unidad ya que el proceso de acumulación se realiza cada vez más a escala transnacional; las empresas se internacionalizan en búsqueda de factores de producción más baratos; la apertura comercial hace que ya no actúen en los espacios nacionales protegidos y desarrollen la competencia en los mer-

(3) Se entiende la globalización como un proceso articulado a nivel mundial y no como un proceso universal (Whatmore, 1994).

cados internacionales (Green, 1990). La extrema movilidad del capital financiero se apareja con su coordinación multispatial.

En la fase multinacional del desarrollo económico, las operaciones internacionales de las empresas eran extensiones de las actividades de las empresas con claros orígenes y pertenencias nacionales; en la fase transnacional, las identidades y lealtades nacionales de las empresas son más difíciles de establecer (Bonanno, 1991; Marsden y Arce, 1993).

En la fase transnacional, la producción internacional (bienes y servicios son producidos dentro de países bajo la estrategia global de una empresa poseída y dirigida por empresas foráneas) rebasa el comercio internacional (bienes y servicios se venden y compran a través de las fronteras). Este hecho ha significado un cambio en la relación de los Estados con los mercados y la elevación de las empresas transnacionales a un nuevo papel político: en efecto, un Estado puede tomar medidas para controlar el comercio porque puede impedir o frenar la entrada a su territorio pero poco puede hacer para controlar la producción cuando está a escala mundial (Strange s.f.).

Al operar por encima de las fronteras nacionales y regionales, las corporaciones logran también evitar los controles de los Estados nacionales (Constance and Heffernan, 1991).

En resumen, se asiste a una recomposición de los procesos de producción y del consumo más allá de las fronteras nacionales, de manera tal que trascenden y erosionan los mecanismos de regulación fijados por las naciones-Estado (Marsden y Arce, 1993). El declive de la regulación nacional, que no elimina los Estados nacionales en cuyo espacio se siguen dando parte de los procesos económicos, indica la actual redistribución de la autoridad estatal entre nuevas instancias del orden mundial: los Estados nacionales reestructurados, los bloques mercantiles en formación y las instituciones supranacionales (Llambi, 1993). A nivel regional, una de estas instancias es la CE.

El surgimiento de estas nuevas formas de autoridad estatal multinacionales y supranacionales obliga por tanto a la reconceptualización de la noción de Estado.

Varias posiciones existen al respecto (para un resumen de las mismas, ver Bonanno et al., 1994). Para unos, el Estado ya

ha sido transformado en un Estado transnacional por el régimen actual de acumulación global (Mc Michael y Myhre, 1991); para otros, con matices en cuanto a las razones, existen formas de nuevo Estado supranacional en ciernes (Friedland, 1991; Bonanno, 1993), para otros, se asiste a una interpretación de las funciones de mercado y de las funciones estatales en algunos Estados (Marsden y Arce, 1993) y también en las corporaciones transnacionales que llegan a asumir un papel en la diplomacia internacional (Strange s.f.). Otros insisten sobre la permanencia de la acción del Estado nacional para la acumulación y la legitimación (Koc, 1991).

El caso de la guerra del banano nos provee de la posibilidad de ver de cerca un proceso de transición a nueva una instancia de poder que rebasa los estados nacionales y las contradicciones que, como todo proceso de transición, conlleva.

3. EL CASO: LA GUERRA DEL BANANO

El banano no es un producto cualquiera en la CE: es el único producto agrícola a no haber gozado nunca de una organización común del mercado. En 1957 ya, desacuerdos sobre su comercio habían retrasado la firma del Tratado de Roma de cuatro días. Ultimamente, en abril de 1995, después de más de siete años de negociaciones, se concluyó la Ronda Uruguay del GATT: faltaron acuerdos sobre algunos puntos, entre ellos, el comercio del banano. Es decir lo opuesto de los intereses en juego. Europa es, en efecto, el primer consumidor de banano del mundo.

Remontaremos a los antecedentes de esta «guerra» que se dio alrededor del establecimiento de una organización común del mercado europeo, para posteriormente analizarla detenidamente y sacar las conclusiones de su (provisional e insatisfactoria) resolución.

4. ANTECEDENTES

Hasta 1992, coexistían tres regímenes de importación del banano en la Comunidad Europea:

1. El régimen de los países en cuyos territorios se produce el banano (Francia, en sus dominios ultramarinos –los Dom– de Martinica y Guadalupe, España en las Canarias, Portugal en Madeira, Grecia en Creta) o que tienen obligaciones con sus ex-colonias integradas en la Convención de Lomé (los países Africa-Caribes-Pacífico: Jamaica, Dominicana, Santa Lucía, San Vicente, Belice y Surinam, ex-colonias del Reino Unido, Costa de Marfil y Camerún, ex-colonias de Francia, Somalia, ex-colonia de Italia). Estos países prohibían o restringían la importación de banano desde otras zonas, concretamente de América Latina, conocida como la zona del banano-dólar, en referencia a las compañías norteamericanas dueñas de plantaciones en estos países.
2. El régimen de los países que permitían la importación de banano de cualquier origen pero aplicaban un arancel del 20 por ciento sobre el valor al banano-dólar; era el caso de Bélgica, Holanda, Dinamarca, Irlanda y Luxemburgo. A pesar del arancel, se consumía solamente banano-dólar en estos países.
3. El régimen de Alemania, mercado libre, que obtuvo este privilegio en 1957, gracias a un protocolo anexo al Tratado de Roma.

En cifras globales, de las aproximadamente 3,4 millones de toneladas consumidas en 1990 en Europa, el 60 por ciento (2,1 millones de toneladas) provenían del área del banano dólar, el 21 por ciento (700 millones de toneladas) de los países de la CE y el 19 por ciento restante (600 millones de toneladas) de los países ACP (ver cuadro). En 1992, se consumieron 3,7 millones de toneladas, de las cuales 2,4 millones eran latinoamericanas.

Por otro lado, el consumo de banano por habitante es más alto en los países importadores de banano dólar que en los mercados protegidos: 17 kg./año por habitante en Alemania, 9 kg./año por persona en Francia, 8,5 kg./año en España.

Varios factores explican la preferencia por los bananos dólar, tanto de parte de los consumidores como de los importadores, empezando por su precio: el banano dólar es más

competitivo que el banano protegido de los países comunitarios y, aunque en menor medida, de los países ACP: en 1990, el kilo de plátano valía 1,10 ECUs en Alemania, 1,63 ECUs en Francia y en el Reino Unido, 1,64 ECUs en España y 2,03 ECUs en Italia (4). Las diferencias se explican por costos de producción superiores: en efecto, el banano de los países comunitarios y ACP se cultiva en pequeñas explotaciones familiares mientras que en América Latina proviene de grandes plantaciones. Sobre todo, los costos de cosecha, acondicionamiento y transporte en estos países son más altos (5). Las compañías transnacionales ligadas al banano-dólar tienen una mejor organización comercial y una política de «marketing» ligada a precios promocionales. En otras palabras, en el caso del banano-dólar, la cadena agroindustrial conoce un alto grado de integración.

La preferencia de los consumidores se explica también por la calidad cosmética de los frutos del área dólar, de mejor presentación, más grandes, sin manchas, porque producidos según las normas muy estrictas de las compañías transnacionales que los venden bajo sus marcas (los «top-brands»). Estas compañías gastan además mucho dinero en campañas de publicidad y promoción de sus marcas.

El 1 de enero de 1993, tenía que instalarse un régimen único y común para el comercio del banano en la CE. Los datos anteriores muestran que, de imponerse la tesis de la apertura total de este mercado, el banano-dólar iba a desplazar el banano europeo y ACP (6). Un estudio del Banco Mundial preveía en efecto que, de suceder tal cosa, el banano ACP y europeo perdería la mitad de su mercado; con la fijación de un arancel del 20 por ciento, el banano-dólar le ganaría el 28 por ciento del mercado (7). Por el lado contrario, se preveía que, de establecerse una cuota restrictiva al banano-dólar, su precio al consumidor aumentaría entre 60 y 100 por ciento y por lo tanto, su consumo disminuiría.

(4) Sección de Agricultura y Pesca del Comité Económico y Social de la CE.

(5) Marchés Tropicaux, 9 Julio 1993, París.

(6) Una campaña de los productores canarios en los medios, llevada a cabo en previsión de la OCM, resultaba la talla pequeña y las manchas del fruto como «símbolo de sabor y calidad».

(7) Eurofruit Magazine, febrero 1991, p. 39.

5. LOS GRUPOS DE INTERESES

Pugnaban porque no se abriera el mercado indiscriminadamente a todo el banano, aquellos con intereses económicos con una base local: en primer lugar, los productores de los países europeos y ACP, defendidos sus respectivos gobiernos, a nombre de la preferencia comunitaria y de la fidelidad a los compromisos de los Acuerdos de Lomé. Los apoyaban las compañías que importan y comercializan estos bananos en los mercados protegidos, principalmente Geest y Fyffes, con sedes en el Reino Unido e Irlanda, la Secabam en las Antillas francesas, Pomona en Francia y otras.

Pubnaban por un mercado libre, aquellos con intereses ligados al banano-dólar: en Europa, son los grandes importadores, distribuidores y dueños de los centros de maduración de este banano en Alemania, Bélgica y Holanda. El banano-dólar llega a sus instalaciones portuarias de donde es distribuido en los demás países del continente. A los puertos belgas de Amberes y Zeebrugge acuden trenes especiales que se llevan el plátano a Austria y a Alemania, donde se clasifica y reexporta a otras regiones; acuden también transportes suizos e italianos a cargar paletas (caja de 18,14 kg.). Sus gobiernos respaldaban a estos sectores a nombre de la preservación de los empleos en los centros portuarios y en el transporte.

En el mismo bando, se encontraba el «lobby» de las grandes compañías bananeras transnacionales, dueñas de plantaciones y contratos de abasto en América Latina: Chiquita (antes United Brand), Dole (Castle and Cook, antes Standard Fruit) y Del Monte Fresh Fruit (recientemente comprada por un grupo mexicano). Estas tres corporaciones detienen el 70 por ciento del mercado mundial del banano. Junto con otras compañías regionales como Uniban, Banacol, Proban (Colombia), Naboá (Ecuador) y Corbana (Costa Rica), exigían la apertura de los mercados, apoyándose en los principios del GATT.

Del mismo lado también, los gobiernos de los países productores de América Latina, organizados en la Unión de Productores y Exportadores de Banano (UPEB), querían preservar una de sus principales fuentes de ingreso de divisas y ejercieron presiones contra posibles restricciones a las importaciones europeas de banano de sus países, esgrimiendo las amena-

zas de pérdida de empleos en las plantaciones y de la consecuente expansión del cultivo de la coca. Algunos de estos países dependen en gran medida, y no únicamente en el plano económico, de las compañías bananeras que son la verdadera autoridad en regiones enteras.

Apostando por la apertura de los mercados, las corporaciones del banano-dólar habían ampliado sus plantaciones en los países productores, abriendo nuevas áreas de producción y, junto con los grandes importadores norte-europeos, habían realizado amplias inversiones portuarias y de almacenamiento y refrigeración (8).

Las compañías ligadas a los países ACP habían hecho lo mismo, confiadas en que la CE adoptaría medidas proteccionistas generalizadas (9).

Todas se veían además alentadas por el crecimiento del consumo del banano en Europa en los últimos años (p. ej. un crecimiento del 22 por ciento en 1990 y un consumo por habitante que dobló prácticamente entre 1983 y 1990) y por la perspectiva de la apertura de los mercados de los países del Este, en plena liberalización.

La producción de banano había por tanto aumentado en los últimos años, agudizando la competencia por los mercados y la tensión alrededor de la nueva OCM.

217

6. LA DOBLE GUERRA

La guerra institucional se desató mucho antes de la discusión de la nueva organización del mercado: en 1988, un grupo interservicio de la Comisión Europea había sido encargada de elaborar una propuesta para la OCM y desde entonces los grupos opuestos tomaron posiciones. Conforme se iba acercando la fecha límite, es decir diciembre 1992, las presiones de los «lobbies» de ambos bandos se acentuaron y cada etapa del largo proceso de toma de decisiones en el seno de las instituciones europeas (Consejo de Ministros, Comisión,

(8) Eurofruit Magazine, mayo 1991, p. 13; octubre 1991, p. 78.

(9) Eurofruit Magazine, octubre 1991, p. 81.

Parlamento) fue objeto de una fiera batalla (10). La decisión final, ratificada con amendas, en febrero de 1993, no marcó el fin de las hostilidades: desde entonces se han sucedido impugnaciones y apelaciones diversas.

Los argumentos esgrimidos por los representantes institucionales de ambos bandos se pueden resumir en la obligación de proteger a los productores comunitarios y de cumplir con los compromisos de la Convención de Lomé, por un lado; los intereses de los consumidores en cuanto a calidad y precio, la necesidad de proteger los empleos en los sectores portuarios y del transporte y de respetar los acuerdos del GATT, así como la necesidad de apoyar la economía de los países latinoamericanos, por el otro.

El argumento clave en favor de la necesaria protección a los productores comunitarios y ACP es el «dumping social», es decir, la afirmación que el banano-dólar no beneficia a sus productores sino a las transnacionales que lo comercializan y que su precio más competitivo se debe a los salarios de hambre y a las pésimas condiciones de trabajo que prevalecen en las plantaciones latinoamericanas: esta argumentación aparece ampliamente desarrollada en los reportes previos de la Comisión Europea por los expertos, algunos de los cuales, por cierto, eran representantes de productores y exportadores europeos y ACP (11). Así lo afirmaba Claude Cheysson, representante de Francia, al pronunciarse en contra de la inclusión del banano en la lista del GATT: «¿Vamos a renunciar a lo que prometimos a los estados ACP porque a M. Dunkel no le gusta?... No me importa si no se respeta la economía de mercado: no aceptaré que los países que son nuestros asociados se conviertan en «repúblicas bananeras», y añadía que, si bien los productores de la zona dólar son pobres, las exportaciones de banano benefician a las transnacionales» (12).

Si bien es cierto que los salarios latinoamericanos son inferiores, sobre todo en relación a los productores comunitarios, la diferencia de los costos salariales en la etapa de la produc-

(10) Por el detalle de las etapas del proceso de decisión, ver Renard, 1993.

(11) Anteproyecto del reporte de información y reporte de información de la Sección de Agricultura y Pesca sobre «El mercado comunitario de los bananos frente al plazo 1993». Comité Económico y Social, Comunidad Europea, 6 de agosto y 13 de noviembre de 1991.

(12) Europe, 14 marzo 1992, Bruxelles.

ción antes de la cosecha interviene solamente por una parte relativamente marginal en el diferencial de precios finales: son más bien los elementos mencionados anteriormente, es decir el tamaño de las explotaciones y el grado de integración de la cadena, los que pesan más sobre el precio de los frutos europeos y ACP (13).

En cuanto a las transnacionales, la información contenida en los reportes de la Comisión Europea es, por lo menos, incompleta. En su descripción de la «filière» (sistema agroalimentario) del banano-dólar, los reportes de la Comisión Europea mencionan solamente las tres grandes transnacionales «norteamericanas», a saber, Chiquita, Dole y Del Monte, que controlan todas las etapas del sistema. Al contrario, dicen, en la «filière» tradicional, existe una independencia de sus etapas, desde la producción hasta la distribución. No mencionan los grupos de productores y exportadores nacionales y regionales que, en varios países latinoamericanos, están haciendo la competencia a las transnacionales (Uniban, Banacol, etc.). Tampoco mencionan la presencia, en estos mismos países —ni en los ACP, por cierto— de las otras grandes compañías, aquellas con base europea, principalmente Fyffes y Geest, que han estado penetrando el mercado latinoamericano desde hace algunos años y que no aparecen por ninguna parte en los mencionados informes (excepto como asesores). Sin embargo, de cada tres bananos consumidos en el Reino Unido, dos son importados por Geest (14). Lo que no dicen, por lo tanto es que las transnacionales son más de las citadas y no están solamente en la «filière» dólar.

Precisamente, en vista de la inseguridad sobre lo que sería la OCM, las corporaciones estaban empezando a tomar posiciones para abastecerse de banano en los territorios hasta entonces reservados a sus rivales. Por un lado, las compañías europeas penetraban los países latinoamericanos: desde 1990, por ejemplo, Fyffes ganó una parte del mercado de Honduras, ofreciendo precios más elevados a los productores para romper el monopolio de Chiquita que ha reaccionado de varias maneras: se habla de sabotajes a los trenes, demandas ju-

(13) Marchés Tropicaux, 9 julio 1993, París, p. 1759.

(14) Financial Times, 28 diciembre 1990.

diciales, colusión con funcionarios locales... (15). En 1991, Fyffes inició en Guatemala un programa de desarrollo de seis años sobre 9 mil acres (16). Ese mismo año, Geest compró miles de hectáreas en Costa Rica, país donde «se eliminaron los sindicatos, después de las grandes huelgas de comienzo de los años 80, que habían provocado el abandono de miles de hectáreas por la United Brand» (17). Y para demostrar que en cuestión de condiciones de trabajo, las compañías europeas no quedan atrás de sus rivales «norteamericanas», en mayo de 1994, policías antimotines militarizaron las instalaciones de Geest, después de reprimir brutalmente a huelguistas que exigían mejores salarios y trato, así como la formación de un sindicato, a lo que se opone la compañía (18).

Por otro lado, Del Monte y Dole han comprado en Camerún las empresas bananeras privatizadas en 1990; esta estrategia les permite penetrar el mercado europeo con todos los beneficios incluidos en los acuerdos de Lomé. Al año siguiente, Francia, que está contribuyendo al mejoramiento del sector bananero de Camerún dentro de sus programas de cooperación, vio inundado su mercado de frutos provenientes de este país y tuvo que pedir la aplicación de la cláusula de salvaguardia para proteger las importaciones en proveniencia de sus Antillas y sostener el precio del banano que se había derrumbado; se explicó entonces también que los precios del banano de Camerún eran más barato que el de las Antillas porque la mano de obra era mal pagada (19).

En suma, detrás de las negociaciones formales, la guerra europea del banano se enmarca en otra, la guerra de los mercados entre las grandes compañías bananeras. Mientras arrecian los debates alrededor de la resolución de la OCM, estas compañías tomaban sus precauciones, moviendo sus capitales como piezas de ajedrez en el tablero mundial. Contaban con la ayuda de los gobiernos de los países productores, ávidos de atraerlos. Desde antes de ser establecida, la regulación del Es-

(15) Libération, 21 mayo 1990.

(16) Eurofruit Magazine, octubre 1993, p. 20.

(17) Declaraciones del Presidente de la Cámara de productores de bananos, Le Monde, 2 junio 1992.

(18) La Jornada, 14 mayo 1994.

(19) Libération, 10 enero 1991.

tado multinacional comenzaba a ser rebasada por la estrategia de abastecimiento global de las corporaciones.

7. LA RESOLUCIÓN

La resolución tomada en el Consejo de Ministros de la CE, con los votos en contra de Alemania, Bélgica, Luxemburgo y Holanda y gracias a un cambio de última hora de Dinamarca, pretende ser un compromiso entre todos los intereses: los productores comunitarios, los consumidores, los aucerdos de Lomé, los productores de banano-dólar, el GATT (20). Desaparecen los mercados nacionales protegidos que deberán recibir banano de toda procedencia. Sin embargo, el mercado europeo no se abre indiscriminadamente al banano-dólar: se establece un contingente de 2 millones de toneladas al año, al que se aplicarán derechos arancelarios de 100 ECU por tonelada (20 por ciento ad valorem). Las importaciones suplementarias tendrán que pagar derechos de 850 ECU por tonelada (170 por ciento de su valor); esto, de hecho, las hace inviables, aún cuando la CE puede pretender que no prohíbe su entrada y por tanto, no viola las reglas del GATT.

Las nuevas medidas, que entraron en vigor el 1 de julio de 1993, provocaron obviamente la inconformidad de los países latinoamericanos que, en 1992, exportaban ya 2,7 millones de toneladas a Europa. Pero los países productores comunitarios y ACP no resultaron satisfechos del todo tampoco, puesto que pueden verse desplazados de sus mercados tradicionales y sobre todo, ver bajar los precios del fruto. Tan fundada es esta preocupación que el acuerdo de OCM prevé también un programa de ayudas compensatorias para resarcir las pérdidas que podrían sufrir. Prevé asimismo un paquete de ayuda repartida sobre 10 años a los países productores de América Latina, para «diversificar su producción agrícola» (21).

La otra vertiente del nuevo reglamento, es decir, las normas para acceder al contingente tarifario de 2 millones de to-

(20) Diario Oficial de las Comunidades Europeas, 25 enero 1993.

(21) Programas: «Sistema especial de asistencia a los proveedores ACP tradicionales de bananos», Comisión de las Comunidades Europeas, 11 noviembre 1992. «Programa de diversificación y de desarrollo en beneficio de ciertos países latinoamericanos productores de bananos», 25 noviembre 1992.

neladas de banano-dólar, enseña su verdadera dimensión: de las licencias de importación, se otorgarán un 66,5 por ciento a importadores de banano-dólar y de países ACP no tradicionales; un 30 por ciento, a importadores de bananos comunitarios y ACP tradicionales; el 3,5 por ciento restante, a nuevos importadores. En claro, los importadores de banano europeo o ACP tendrán acceso al 30 por ciento del volumen acordado al banano-dólar. La CE favorece a las compañías basadas en su territorio y les abre nuevos mercados, a expensas de aquellas identificadas con otro bloque económico: el Estado ayuda «sus» corporaciones a globalizarse.

La resolución de la CE ha sido considerada, por tanto, una derrota del «lobby» del banano-dólar, particularmente de las grandes empresas como Chiquita, cuyas acciones cayeron en la Bolsa de Valores. Al contrario, las acciones de Geest subieron como espuma: se preveía que sus beneficios aumentarían en 30 por ciento en el primer año de la puesta en marcha del acuerdo, apodado por ello el «Geest bill» (22).

8. EPÍLOGO: UNA BATALLA NO ES LA GUERRA

Varias han sido las reacciones al acuerdo sobre la OCM. Por un lado, las reacciones *formales*, es decir las apelaciones legales contra la resolución. El lobby del banano-dólar y Alemania apelaron ante la Corte Europea de Justicia; la Corte rechazó ambas apelaciones.

Del interior de la CE, la lucha se ha desplazado al GATT. A la demanda de los países latinoamericanos, esta instancia había declarado, en mayo de 1993, que la reglamentación anterior del mercado del banano, con sus mercados protegidos, no era conforme a los acuerdos comerciales mundiales, lo cual representaba una presión sobre la Unión Europea. Un segundo panel tiene que dictaminar sobre las nuevas directivas. Las contradicciones no se han resuelto y el banano fue uno de los puntos que quedaron pendientes en la firma de los acuerdos de la Ronda Uruguay, en Marrakech, en abril de 1994.

(22) Eurofruit Magazine, febrero 1993, p. 10.

Mientras tanto, la CE logró dividir el frente de los países de la UPEB, al ofrecerles la posibilidad de importar un volumen mayor de banano (2,1 millones de toneladas en 1994 y 2,2 millones en 1995, a repartirse por países) y de rebajar los aranceles, a cambio de retirar su queja ante el GATT. Colombia, Costa-Rica, Nicaragua y Venezuela aceptaron. Guatemala, Honduras, Panamá, Ecuador, República Dominicana y México siguen firmes en su portura de exigir el libre acceso al mercado europeo (23).

En el nivel *estructural*, el efecto directo del proceso de OCM ha sido de reorganización completa del mercado mundial del banano por las empresas transnacionales y multinacionales que trascienden las fronteras de sus mercados tradicionales, como estrategia para adaptarse a las nuevas condiciones y ganar nuevos mercados.

Las corporaciones del banano-dólar no habían esperado la ratificación del acuerdo para pasar al ataque y situarse sobre el mercado comunitario y ACP de la distribución:

Chiquita tomó una participación mayoritaria en la sociedad Pascual Hermanos de España, lo que la sitúa en el mercado de este país, donde otro importador construye instalaciones de maduración para 50 mil cajas de Chiquita por semana. Ha comprado la francesa CDB (Compagnie des Bananes) y a través de ésta, se ha aliado a Fabre-Domergue, uno de los dos mayores productores de la Martinica: ha comprado el 33 por ciento de las acciones de su sociedad, la Sobaca, y la nueva asociación, Cobamar, produce la tercera parte del banano de la isla (24). Por otro lado, ha estado cancelando compras en países de América Latina, concretamente en Sto. Domingo, en Ecuador, donde compraba el fruto, y en Honduras, donde tiene plantaciones.

Dole inició un movimiento hacia Francia con la compra, en noviembre de 1992, del 37,5 por ciento de la Compagnie Fruitière de Marseille, la cual representa el 15 por ciento del mercado francés y le da la posibilidad de tener un pie en el mercado ACP;

(23) La UPEB había hecho a la UE la propuesta de abrir un contingente tarifario de 3,2 millones de toneladas para todo el banano producido fuera de la Comunidad, de las cuales 2,5 millones de toneladas le corresponderían a los países de América Latina y 700 mil toneladas a los países ACP (contra las 857 mil que tienen ahora). La propuesta fue rechazada por la Comisión. *Le Monde*, 11 abril 1994.

(24) *Le Monde*, 2 junio 1993; Eurofruit Magazine, diciembre 1993-enero 1994, febrero 1994.

compró además otros maduradores y distribuidores en Lille, Bourges y Dieppe. De hecho, cambió su cuartel europeo de Londres a París. Llegó inclusive a ofrecer una suma millonaria a Fyffes por sus acciones pero la oferta fue rechazada (25).

Del Monte había ampliado sus instalaciones de maduración en el Reino Unido donde comercializa grandes cantidades de banano de Camerún. Junto con Dole, afreta un barco para llenarlo de banano de este país con destino a la Gran Bretaña. En cambio, ha reducido sus adquisiciones de banano en Ecuador, donde el precio ya no es competitivo.

Banacol, exportador colombiano, está alcanzando acuerdos con productores comunitarios y ACP (26).

Proban, también colombiano, está suministrando banano a Geest.

Las compañías europeas están aprovechando la ayuda que les proporciona la nueva regulación para ampliarse a la vez hacia el mercado dólar y a otros países comunitarios:

Geest está expandiéndose en el continente. Adquirió una terminal frutera en el centro de Bélgica y tiene oficinas de ventas en Bruselas. Se asoció (joint venture) con Pomona que controla el 30 por ciento del mercado francés, para suministrarle frutos de Costa Rica que se vende bajo su marca, Tropical Eden. La compañía que salió de esta asociación tomó el control de Bargaosa, uno de los principales importadores españoles (27).

Fyffes prosigue su expansión en Guatemala. Vende en el continente europeo banano-dólar de segunda categoría bajo las marcas Bella Nova y Hoya. Había además obtenido, por una decisión de la Comisión Europea de 1992, acceso al mercado continental con su marca propia, lo cual le era vetado por un acuerdo de marca con Chiquita, de la que era filial hasta 1986.

Los grandes importadores y centros de maduración del Norte de Europa que trabajaban exclusivamente con banano-dólar, están compensando sus pérdidas gracias al aumento de precios que siguió en estos países a la OCM. Transfieren parte de su capacidad de maduración no utilizada por las transnacionales del ba-

(25) Eurofruit Magazine, mayo 1993.

(26) Eurofruit Magazine, julio 1993.

(27) Eurofruit Magazine, diciembre 1993-enero 1994; Financial Times, 28 diciembre 1990.

nano-dólar a las otras. Voltean también hacia los países del Este donde crean asociaciones con empresas locales. Recurren a fórmulas originales: Atlanta, el mayor distribuidor alemán, participa en un trueque de camiones contra bananos entre la Daimler-Benz y el gobierno de Ecuador (28).

En cambio, los grandes exportadores ligados al banano comunitario y ACP se abastecen ahora en América Latina. Pomona por ejemplo, empezó a vender banano de los DOM a Alemania y a Italia; recibe banano de Costa-Rica de Geest y tiene acuerdos de abasto con otros grandes productores de Colombia y Ecuador.

Banano de la Martinica vendido en España vía la Compagnie des Bananes y Chiquita; banano del Camerún vendido en el Reino Unido con la marca Del Monte o en Francia bajo la marca Dole y por la Compagnie Fruitière de Marseille; banano de Costa Rica vendido en Francia bajo la marca Tropical Eden, por Pomona: es bien el ejemplo del mercado global.

Los consumidores no pueden distinguir ya entre un banano africano o latinoamericano cuando están cultivados bajo las mismas normas y vendidos bajo las mismas etiquetas.

Mientras hay que proteger, con programas asistenciales, los productores comunitarios y ACP que ven bajar los precios y los latinoamericanos que no logran vender su producción, las grandes corporaciones se adaptaron ya a la nueva regulación, aún cuando aquellas con mayores intereses en el banano-dólar hubieran preferido un mercado totalmente libre y sin regulación.

295

9. CONCLUSIONES

El caso de la guerra del banano ilustra las contradicciones inherentes a un proceso de regulación por una instancia multinacional. Estas contradicciones provienen de intereses enfrentados entre los remanentes de la autoridad anterior (Estados nacionales) y la nueva instancia de poder (Estado multinacional), que, a su vez, reflejan la contradicción de fondo entre intereses económicos ligados al ámbito local e intereses económicos ligados al ámbito transnacional.

(28) Eurofruit Magazine, diciembre 1993.

El caso ilustra también la relación a la vez complementaria y contradictoria entre la necesidad estatal de legitimación política en su ámbito de influencia (protección a los intereses locales y regionales) y la necesidad de sostener el proceso de acumulación económica que se realiza a una escala cada día más global y de la que también depende el poder cumplir con su función legitimadora.

Estas tendencias enfrentadas se manifiestan internamente a la Unión Europea, donde no están aún resueltas, y también entre la UE considerada como un bloque económico y otro bloque, partidario de la apertura comercial total.

En el caso del banano, el Estado multinacional trató de rebasar estas contradicciones, optando por una solución de compromiso dirigida sobre todo a favorecer los intereses económicos de «sus» corporaciones multinacionales (en fase de alcanzar una dimensión transnacional, pero cuya base se puede todavía identificar con sus países de origen), para abrirles nuevos mercados y proteger los suyos de la competencia de sus rivales de origen norteamericano, es decir para proyectarlas y consolidarlas en la esfera global. La CE legitimará su decisión con un discurso proteccionista hacia sus propios productores y asociados.

El caso del banano enseña también cómo la nueva reglamentación del Estado multinacional provoca la reorganización del mercado global, favoreciendo la penetración del mercado protegido por el capital ligado al banano-dólar y viceversa: el Estado induce —o al menos, acelera— la reestructuración del mercado y la creación de un nuevo espacio a explorar por el capital privado (Marsden, 1992), así como la globalización del mercado.

En fin, las empresas transnacionales, mientras siguen pugnando por la liberalización total del mercado, se están adaptando a la nueva reglamentación, gracias a una rápida relocalización de su modelo de abasto por un lado, y de distribución por el otro, y a expensas de los productores locales. □

BIBLIOGRAFÍA

- BONANNO, Alessandro (1991): *The globalization of the agricultural and food system and theories of the State*. International Journal of Sociology of Agriculture and Food, Vol. 1: pp. 15-30.
- BONANNO, Alessandro (1993): *The agro-food sector and the transnational state: the case of the EC*. Political Geography, Vol. 12 (4): pp. 341-360.

- BONNANO, A.; FRIEDLAND, W. H.; LLAMBI, L.; MARSDEN, T.; BELO MOREIRA, M. y SCHAEFFER, R. (1994): *Global post-fordism and concepts of the State*. Globalization of Agriculture and Food Working Paper 2, The University of Hull and the Agricultural University Wageningen.
- CONSTANCE, Douglas H. y HEFFERNAN, William D. (1991): *The global poultry agro/food complex*. International Journal of Sociology of Agriculture and Food, Vol. 1: 126-142.
- FRIEDLAND, William H. (1991): *The transnacionalization of agricultural production: palimpsest of the transnational state*. International Journal of Sociology of Agriculture and Food, Vol. 1: pp. 48-58.
- GREEN, Raúl H. (1990): *La evolución de la economía internacional y la estrategia de las transnacionales alimentarias*. Revista de Comercio Exterior, México, Vol. 40, n.º 2: pp. 91-100.
- KOC, Mustafa (1991): *Globalization, compartmentalization and the new world order*. Paper presented at the international conference on «The globalization of the agriculture and Food Order», University of Columbia, Missouri.
- LIPIETZ, Alain (1985): *Mirages et miracles*. París, Editions La Découverte.
- LLAMBI, Luis (1993): *Reestructuración mundial y sistemas agroalimentarios. Necesidad de nuevos enfoques*. Revista de Comercio Exterior, México, Vol. 43, n.º 3: pp. 257-264.
- MARSDEN, Terry (1992): *Exploring a rural sociology for the fordist transition*. Sociologia Ruralis, Vol. XXXII, 2-3: pp. 209-229.
- MARSDEN, Terry y ARCE, Alberto (1993): *Constructing quality: globalisation, the state and food circuits*. Globalization of Agriculture and Food Working Paper Series 1. The University of Hull and the Agricultural University Wageningen.
- MC MICHAEL, Philip (1993): *World food system restructuring under a Gatt regime*. Political Geography, Vol. 12, n.º 3: pp. 198-214.
- MC MICHAEL, Philip y MYHRE, David (1991): *Global regulation vs the nation-state: agro-food systems and the new politics of capital*. Capital and Class, Vol. 43 (2): 83-106.
- RENARD, Marie-Christine (1993): *el Mercado Común y los productores agrícolas latinoamericanos: la guerra del banano*. Mimeo.
- STRANGE, Suzan (sf): *The name of the game*. Mimeo.
- WHATMORE, Sarah (1994): *Global agro-food complexes and the re-fashioning of the rural Europe*. in (in press) Thrift N. and Amin A. (eds.) Holding down the global. Oxford University Press.