

PERSPECTIVAS ECONÓMICAS

La Fijación de Precios en el Mercado Mundial de Banano.

Por: Leonardo Sánchez Aragón
lfsanche@espol.edu.ec

Desde hace algún tiempo atrás los pequeños y medianos productores de banano (PMPB) en el Ecuador, han manifestado su inconformidad con el pago por caja que reciben de las multinacionales. Aunque por lo general el precio pactado permite cubrir los costos de producción, los PMPB consideran que estas compañías son injustas al no elevar dicho pago; sobretodo en las épocas del año en que el precio de la fruta alcanza niveles elevados. Sin embargo, esos reclamos generalmente no han tenido eco. ¿Por qué pasa eso? ¿Qué estructura de mercado a nivel mundial existe en el banano para que los productores de la fruta no puedan fijar las reglas del juego, y sean los comparadores (como las multinacionales) las que impongan sus condiciones?

En el Ecuador, de acuerdo a datos del Tercer Censo Agropecuario y a las estadísticas del Ministerio de Agricultura y Ganadería, un gran porcentaje de la producción de banano se encuentra a cargo de pequeños y medianos productores (PMPB). Por otro lado, menos del 10% de dicha producción es generado por grandes empresas nacionales exportadoras. En nuestro país las multinacionales no están presente como en Centro América, en donde un gran porcentaje de la producción esta controlado por dichas compañías.

La producción de los PMPBs es demandada por tres grupos claramente definidos. Por un lado están las multinacionales, las cuales compran el

producto a un precio mayor al oficial¹ pero menor al que pagan por el banano en, por ejemplo, Centroamérica, África, etc. Estas compañías se caracterizan por firmar contratos con los PMPBs, en donde se comprometen a comprar una determinada cantidad de fruta a un precio como mínimo igual al oficial.

Por otro lado, los PMPBs venden a grandes exportadores nacionales. Los precios que estas les pagan son menores a los que reciben de las multinacionales, y usualmente por debajo del precio oficial. Sin embargo, estas compañías son propietarias de haciendas por lo que no siempre compran a los PMPBs.

Finalmente, el resto de fruta es vendida a otros exportadores nacionales, quienes exportan a mercados que representan muy poco en el contexto internacional en cantidad y precio. Los precios de la fruta que se dan en las negociaciones con estos exportadores son los más bajos del mercado y también la fruta es de menor calidad.

Estas relaciones comerciales entre los compradores de la fruta y los PMPBs, se dan en el marco de una estructura de mercado compleja e interesante de estudiar. Los PMPBs en el Ecuador son cientos, por tal motivo se puede pensar que las decisiones de producción que ellos toman se asemejan a las de una industria perfectamente competitiva, en donde cada PMPB no puede alterar el precio de la fruta. Ellos venden su producción a un grupo

¹ Se denomina Precio oficial aquel precio que es fijado por el gobierno.

PERSPECTIVAS ECONÓMICAS

reducido de empresas (mencionadas arriba) que pueden ser asemejados a una industria oligopólica.

Adicionalmente, entre las empresas exportadoras (multinacionales y nacionales) se produce un comportamiento estratégico de líder-seguidor. Las Multinacionales acaparan gran parte del mercado mundial, y lo controlan de varias maneras: influyen en los medios de comercialización de la fruta en los mercados como Europa y Estados Unidos, exigen varias normas de calidad a la fruta que compran a los PMPBs, entre otras cosas. Es decir, ellos pueden fijar el precio de la fruta según sea la época del año y la disponibilidad de fruta en los mercados mundiales. Esto hace de las multinacionales las líderes del mercado mundial de banano.

Sin embargo, las empresas exportadoras nacionales también logran vender a los mejores mercados (en términos de precios) como Estados Unidos o Europa, claro esta no en las cantidades que lo hacen las multinacionales. Adicionalmente, las exportadoras nacionales colocan la fruta en mercados como Asia y Sur América. No obstante, los réditos que estas empresas pueden obtener por sus ventas en tales mercados son importantes, sobre todo por que el nivel de exportación hacia esos mercados ha ido en aumento.

Por otro lado, hay otros aspectos que hace complejo este sistema de precios del banano. El Ecuador, por la zona geográfica en donde se encuentra, no esta sujeta a los

continuos y devastadores huracanes que se dan en Centro América, esto crea una gran oportunidad para que los PMPBs, y sobre todo los exportadores nacionales, puedan aumentar sus ganancias. Dado que las multinacionales deben cumplir contratos de entrega de fruta a los mercados internacionales, cualquier evento que ocasione la pérdida de fruta debe ser inmediatamente repuesto, por tal motivo acuden a países como el nuestro para poder cumplir con sus cuotas. Claro esta que, por lo general, los mayores beneficiados son los exportadores nacionales, debido principalmente por la capacidad de exportación que ya poseen. En estos casos los precios que las multinacionales terminan pagando por la fruta ecuatoriana no es nada despreciable (por encima del precio oficial).

Como hemos visto, el funcionamiento del mercado mundial de banano tiene algunos aspectos que lo diferencian de otros mercados. La variación de los precios dependiendo de la época del año, la cantidad de fruta producida, los eventos negativos de la naturaleza, sumado al control oligopsónico de las empresas multinacionales, son todos estos factores que influyen en la rentabilidad de los PMPBs. De tal manera, y considerando que el Ecuador es el primer productor mundial de Banano, los PMPBs deben buscar la agremiación entre ellos como una medida para contrarrestar el poder de mercado de las multinacionales. Siendo un solo grupo podrán aspirar a recibir mejores pagos por la fruta; e incluso, a ser ellos mismos los exportadores.

NOTA: Las expresiones vertidas en este documento son de exclusiva responsabilidad del autor y no necesariamente reflejan la posición de la Institución.