

CAPÍTULO I:
PANORAMA GENERAL DEL
COMERCIO INTERNACIONAL
DEL BANANO CERTIFICADO

I. ANTECEDENTES: CUESTIONES AMBIENTALES Y SOCIALES EN LA PRODUCCIÓN Y EL COMERCIO DEL BANANO

El aumento de los sistemas de certificación destinados a una agricultura sostenible en la industria del banano se debe en gran medida a los efectos ambientales y sociales negativos que resultaron de la aplicación, en grandes plantaciones, de estrategias de gestión de máximo rendimiento a corto plazo. La expansión e intensificación de la producción en las grandes plantaciones durante los años ochenta y a comienzos de los noventa generaron una serie de problemas ambientales. La expansión del cultivo del banano se realizaba a expensas de los bosques o de otro tipo de vegetación natural. Por ejemplo, en Costa Rica la superficie cultivada pasó de 20 000 hectáreas a 50 000 hectáreas en sólo cinco años (Bendell, 2001). Lo que es más importante, la producción de banano para exportar es en general intensiva, con niveles elevados de insumos externos, y a menudo se realiza en plantaciones de monocultivos organizadas a lo largo de líneas agroindustriales. La mayoría de las explotaciones se valen del uso frecuente de agroquímicos para mantener la fertilidad y limitar las pérdidas causadas por las plagas. Visto que los grandes monocultivos están expuestos al aumento de las plagas y enfermedades, es necesario, en términos generales, aumentar el uso de plaguicidas. A su vez, la utilización extensiva de sustancias agroquímicas ha dado lugar a la aparición de cepas de plagas resistentes a los plaguicidas. La contaminación se debió también a la incorrecta eliminación de residuos, bolsas de plástico impregnadas de plaguicidas o fruta rechazada. Las prácticas de producción inadecuadas han llevado en muchos casos a la contaminación de las tierras, cursos de agua y acuíferos, y a una reducción de la diversidad biológica.

En los años ochenta y noventa se observó un aumento de la sensibilización de la opinión pública ante los problemas ambientales. Estos se reflejaron en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Medio Ambiente y Desarrollo celebrada en 1992 en Río de Janeiro, en la que los gobiernos reconocieron la importancia de la buena gestión de los recursos naturales para conseguir un desarrollo sostenible. Ya que los consumidores están cada vez más sensibilizados respecto a las cuestiones ambientales, la producción agrícola intensiva ha atraído cada vez más la atención. Debido a que la producción y el comercio se concentran en las grandes empresas transnacionales, el sector bananero fue sometido a un minucioso análisis en los años noventa. La fuerte presión ejercida por las ONG, una cobertura informativa negativa y un cambio en la preferencia de los consumidores hacia productos 'respetuosos del medio ambiente' hizo que algunas empresas tomaran medidas para reducir los efectos adversos del cultivo de banano en el medio ambiente.

Se han ido buscando soluciones para los problemas más apremiantes. En muchas explotaciones se ha racionalizado la gestión de los flujos de insumos y productos. La eliminación de residuos ha mejorado considerablemente en los últimos diez años. La recogida de plásticos, el compostaje de desechos orgánicos y el tratamiento de aguas residuales se han convertido en prácticas habituales en muchas plantaciones.

Mientras tanto, el mercado mundial del banano se ha sobresaturado y los precios han disminuido, reduciéndose así el incentivo para incrementar la producción de banano. La superficie cultivada de banano se ha estabilizado en los principales países productores (salvo en Filipinas), y se prevén futuros incrementos de la producción derivados del aumento de los rendimientos en las explotaciones actuales más que de la expansión a nuevas tierras. En consecuencia, la producción de banano ya no es actualmente una amenaza para los bosques primarios.

Sin embargo, la contaminación causada por el uso intensivo de productos agroquímicos en la producción de monocultivos sigue constituyendo un problema para el productor, ya que el cambio de los insumos utilizados puede afectar directamente a la productividad. El monocultivo del banano atrae una amplia gama de plagas y enfermedades, sobre todo enfermedades por hongos difíciles de combatir en climas tropicales. La principal enfermedad por hongo, la sigatoka negra, puede mutar y desarrollar resistencia a los fungicidas, generando un problema para los administradores de las plantaciones que intentan reducir el uso de sustancias agroquímicas. Las técnicas biológicas utilizadas para luchar contra este hongo han demostrado hasta el momento no ser terminantes, y es necesario seguir investigando en este ámbito.

Parte de la solución del problema de la sigatoka negra podría encontrarse en los métodos de manejo integrado de plagas (MIP) y de manejo integrado de plagas y producción (MIPP), que incluyen una gestión atenta de los niveles de fertilización para sostener la producción pero evitan la lixiviación de los fertilizantes excedentes. En lo posible, los métodos MIPP luchan contra las plagas con medios mecánicos y biológicos, y sólo utilizan plaguicidas químicos como último recurso, y en tal caso se prefieren los menos tóxicos y persistentes. La idea central del manejo integrado otorga menos importancia a la erradicación total de las plagas y más a limitar sus daños a niveles económicamente aceptables.

Además de las repercusiones negativas sobre el medio ambiente, los plaguicidas podrían tener efectos perjudiciales en la salud de los trabajadores de las plantaciones y las comunidades vecinas. Aunque debido a prácticas del pasado, los problemas de salud causados por el nemagon (un nematicida que contiene dibromocloropropano) persisten hoy en día para muchos trabajadores. Algunas víctimas han demandado a empresas bananeras y de sustancias agroquímicas y han obtenido indemnización, mientras que otros se encuentran aún involucrados en procesos judiciales.

Hasta los plaguicidas autorizados pueden ocasionar problemas de salud si no se aplican las medidas de seguridad recomendadas, que pueden consistir, entre otras, en el uso de máscaras, botas y guantes, o incluso ropa impermeable. Sin embargo, esa ropa resulta sumamente incómoda en las condiciones de calor y humedad que reinan en los cultivos de banano. Por este motivo, el artículo 3 del Código internacional de conducta para la distribución y utilización de plaguicidas de la FAO establece lo siguiente: "Deberían evitarse los plaguicidas cuya manipulación y aplicación exijan el empleo de equipo de protección personal incómodo, costoso o difícil de conseguir, especialmente cuando los plaguicidas han de utilizarse en climas tropicales y por usuarios en pequeña escala". (FAO, 2002). Además, la toxicidad a largo plazo de un plaguicida autorizado puede descubrirse sólo muchos años después de su aprobación. En algunos países productores se han registrado diversos casos de contaminación del suelo por el uso indiscriminado de plaguicidas que durante largos períodos estaban autorizados.

Por otra parte, la industria del banano ha tropezado a menudo con problemas sociales relacionados con la violación de los derechos humanos en las plantaciones. En varios casos no se han aplicado los convenios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), o incluso la legislación laboral nacional, y se han producido abusos tales como el trabajo infantil, el exceso de horas de trabajo, las discriminaciones, el acoso sexual, el incumplimiento de la normativa sobre la salud y la seguridad, y la falta de seguro médico. Otra cuestión social frecuentemente debatida en la esfera de la producción del banano es el derecho de sindicación y de negociación colectiva, formulado en los Convenios No. 87 (1948) y No. 98 (1949) de la OIT. En muchos casos los administradores de la plantación han opuesto resistencia a la existencia de sindicatos de trabajadores independientes. En ocasiones, la relación entre los sindicatos y las empresas bananeras ha estado marcada por serios enfrentamientos.

Algunos conflictos y casos de abuso de los derechos de los trabajadores se llevaron ante la OIT y se divulgaron en los principales países importadores de banano. Estos casos ayudaron a aumentar la sensibilización del consumidor hacia la “ética” de la producción y el comercio de alimentos, y se incluyeron en campañas lanzadas por diversas ONG que trabajan en ámbitos como los derechos humanos, el desarrollo social y el “comercio justo”. Las condiciones de trabajo, la remuneración “justa” de los trabajadores de las explotaciones y de los pequeños productores en los países en desarrollo atrajeron la atención de la opinión pública en los países desarrollados. Ahora las asociaciones de consumidores y otros grupos exigen garantías de que la salud de los trabajadores no se ponga en peligro por falta de medidas de seguridad adecuadas en la explotación o por el uso de plaguicidas reconocidos como peligrosos. Se han involucrado cada vez más en cuestiones relacionadas con los derechos del trabajo, incluida la libertad de asociación o el derecho a formar un sindicato independiente.

Gracias a la presión ejercida por las ONG, las demandas de vendedores al por menor y una mayor sensibilización del consumidor respecto del comercio ético en los países importadores, las empresas han adoptado medidas para mejorar la situación de sus trabajadores. Esta tendencia se manifestó inicialmente en las tiendas de venta de productos artesanales importados que garantizaban a sus clientes que sus alfombras no estaban elaboradas por niños o con trabajo forzado. Más recientemente, el movimiento llegó a fabricantes mayores de bienes de consumo, y se demandó una vigilancia más estrecha de las condiciones laborales en sus filiales en todo el mundo (por ejemplo, ropa y zapatos de deporte). La preocupación social llegó también al sector agrícola en general y al sector bananero en particular.

En los últimos años se han observado algunos progresos. Las relaciones con los sindicatos han mejorado gradualmente en muchos países. Por ejemplo, en 2001 Chiquita Brands firmó un acuerdo con la UITA (federación internacional de organizaciones sindicales, y con la federación centroamericana Colsiba (Coordinadora latinoamericana de sindicatos bananeros), (IUF, 2001) en presencia del Director General de la OIT. Sin embargo, en algunos países productores subsisten las tensiones, como lo demuestra el asesinato, en 2007, de un sindicalista de la plantación Yuma, que pertenece a Bandegua, la subsidiaria de Del Monte Fresh en Guatemala. El sindicato SITRABI informó que entre febrero y abril de 2008 fueron asesinados por lo menos cinco trabajadores bananeros (Banana Link, 2008).

2. LA CERTIFICACIÓN EN LA INDUSTRIA DEL BANANO

2.1 Principios básicos de la certificación

La certificación es una garantía escrita, otorgada por un organismo de certificación independiente, de que un proceso de producción o un producto cumplen con los criterios o requisitos contenidos en un determinado estándar. Los elementos básicos de un sistema de certificación (también llamado ‘programa’ o ‘esquema’ de certificación) son: el estándar, y el sistema usado para controlar que la entidad certificada se ajuste a ella. El objeto de la certificación puede ser un producto o un proceso. Los estándares ambientales y sociales se refieren por lo general al proceso de producción (y a veces, como en las normas de comercio justo, al proceso de comercialización). Dichos estándares pueden centrarse en: cuestiones ambientales, tales como la conservación de suelos, la protección del agua, el uso de plaguicidas, o la gestión de desechos; cuestiones sociales (tales como los derechos de los trabajadores, la higiene del trabajo y la seguridad); u otras cuestiones, como la inocuidad de los alimentos. Las mejoras pueden traducirse en una protección de los recursos locales, trabajadores más sanos, y otros beneficios para los productores, los consumidores y

las comunidades locales. La certificación es voluntaria cuando los productores deciden libremente certificar o no sus métodos de producción.

La certificación puede diferenciar el producto de otros, lo que puede ser útil para promoverlo en diferentes mercados, mejorar su acceso a los mercados y traducirse, en algunos casos, en un precio mejor para el productor. Se usa principalmente cuando el productor y el consumidor no están en contacto directo, como en el mercado internacional. En los casos en los que hay dudas acerca de la eficacia del sistema reglamentario del país exportador, la certificación puede usarse para crear confianza (FAO, 2007). Los productores pueden elegir entre muchos tipos diferentes de certificación. La decisión de pedir o no la certificación y de qué tipo de certificación elegir son decisiones importantes que influyen en las estrategias relacionadas con la gestión agrícola, las inversiones y la comercialización.

Cada programa de certificación tiene objetivos diferentes y, por ende, diferentes requisitos que el productor ha de cumplir con objeto de obtener la certificación. El costo del cumplimiento de la norma y de la certificación depende de los tipos de cambios que el productor tendrá que hacer y del programa de certificación elegido. En general, el costo de la certificación se basa sobre el tiempo empleado por los inspectores que hacen la inspección (auditoría agrícola) y sus gastos de viaje.

2.2 Programas de certificación utilizados frecuentemente en la industria del banano

Hay algunos programas de certificación que se aplican a las frutas y hortalizas producidas para la exportación, incluido el banano. La mayor parte de los bananos que entran en el comercio internacional se certifica con arreglo a uno o más estándares. El presente informe se refiere a los estándares ambientales y sociales más importantes para el comercio del banano en cuanto a cantidades certificadas, a saber la agricultura orgánica, el comercio justo, Rainforest Alliance, SA8000 e ISO 14001. Por las razones explicadas en la sección anterior, en el informe no se tratan otros sistemas de certificación, como aquéllos cuyo objetivo principal son la inocuidad de los alimentos o las buenas prácticas agrícolas⁵. Cabe señalar que los sistemas de certificación escogidos son todos de carácter voluntario, en el sentido de que los productores y comerciantes son libres de adoptarlos o no. Difieren mucho, sin embargo, en cuanto a pertenencia, objetivos, alcance, requisitos, criterios, indicadores y procedimientos de seguimiento (FAO 2001^a). Todos son estándares privados, salvo en el caso de la agricultura orgánica. Los estándares Rainforest Alliance, SA8000 e ISO 14001 son únicos, cada uno de una organización no gubernamental, mientras los de comercio justo son varios. De forma análoga, hay una amplia gama de estándares de agricultura orgánica, algunos privados, otros gubernamentales, otros intergubernamentales (Cuadro 1).

La **agricultura orgánica** es un sistema global de producción, que para mejorar la totalidad del ecosistema agrícola en el que opera la explotación utiliza tanto los conocimientos tradicionales como los científicos. Las explotaciones orgánicas dependen más del uso de los recursos naturales locales y de la ordenación del ecosistema que de insumos agrícolas externos, tales como fertilizantes minerales y productos agroquímicos. La agricultura orgánica rechaza, por lo tanto, los productos químicos sintéticos y los insumos modificados con ingeniería genética. Promueve prácticas agrícolas tradicionales sostenibles para el mantenimiento de la fertilidad del suelo, tales como el barbecho y el reciclado de nutrientes (por ejemplo, el uso de abono orgánico y hojarasca). La mayoría de los

⁵ Aunque se dice que algunos de estos sistemas apuntan también a obtener mejoras ambientales y sociales, éstas no constituyen su objetivo principal y adolecen todavía de la falta de pruebas más sistemáticas.

Cuadro 1. Características principales de determinados sistemas de certificación

	Orgánico	Comercio justo	Rainforest Alliance	SA8000	ISO 14001
Número de estándares	> 10	> 4	1	1	1
Pertenencia	ONG, gobiernos	ONG, órganos de certificación	RA-SAN (ONG)	SAI (ONG)	ISO (Organización internacional)
Orientación del estándar	Ambiental	Equidad social	Ambiental	Condiciones de trabajo y derechos laborales	Sistema de ordenación ambiental
Países en los que se aplica	Todos	Países en desarrollo	Países en desarrollo	Todos	Todos
Certificación por	Órganos de certificación acreditados (OC)	FLO-Cert para el estándar de la red internacional FLO. OC para sus propios estándares	Certificación de fincas sostenibles	Órganos de certificación acreditados (OC)	Órganos de certificación acreditados (OC)
Principales beneficiarios	Todos los tipos de fincas	Todos los tipos de fincas	Fincas grandes	Fincas grandes y agroindustrias	Fincas grandes y agroindustrias

países desarrollados han adoptado normas y reglamentaciones obligatorias que rigen la producción, el mercadeo y el etiquetado de los productos orgánicos.

Como ya se ha indicado, hay una variedad de normas agrícolas orgánicas. Históricamente, las primeras fueron elaboradas por organizaciones no gubernamentales (asociaciones de agricultores orgánicos, asociaciones comerciales, órganos de certificación). Seguidamente, como el mercado de productos orgánicos fue creciendo, los gobiernos comenzaron a reglamentar el etiquetado orgánico y a elaborar estándares nacionales. Francia fue uno de los primeros países que reglamentaron la agricultura orgánica. Por último, algunas entidades intergubernamentales han aprobado leyes y normas. La Unión Europea las aprobó en 1991 (Reglamento EEC 2092/91). En 1999, el Comité del Codex Alimentarius sobre Etiquetado de los Alimentos aprobó las Directrices para la producción, procesamiento, etiquetado y comercialización de los alimentos producidos orgánicamente. Según la definición del Codex, *"la agricultura orgánica es un sistema global de gestión de la producción que fomenta y realza la salud de los agroecosistemas, inclusive la diversidad biológica, los ciclos biológicos y la actividad biológica del suelo. Hace hincapié en la utilización de prácticas de gestión, con preferencia a la utilización de insumos no agrícolas, teniendo en cuenta que las condiciones regionales requieren sistemas adaptados localmente. Esto se consigue utilizando, siempre que es posible, métodos agronómicos, biológicos y mecánicos, en contraposición a la utilización de materiales sintéticos, para desempeñar cualquier función específica dentro del sistema."*

La agricultura orgánica es uno de los varios métodos de agricultura sostenible, y muchas de las técnicas utilizadas (por ejemplo, cultivos intercalados, rotación de cultivos, bancal profundo, recubrimiento orgánico, integración de cultivos y animales) se practican con diversos sistemas agrícolas. Lo que hace de la agricultura orgánica un sistema único, reglamentado por diversas leyes y programas de certificación, es que: 1) casi todos los

insumos sintéticos están vedados, y 2) son obligatorias las rotaciones de cultivos destinadas a mejorar el suelo.

Las normas básicas de la producción orgánica consisten en que se aprueban los insumos naturales y se prohíben los sintéticos. Pero en ambos casos, se dan excepciones. Están prohibidos algunos insumos naturales que diversos programas de certificación consideran peligrosos para la salud humana o el medio ambiente (por ejemplo, el arsénico), así como están permitidos algunos insumos sintéticos que se consideran esenciales y conformes con la filosofía de la agricultura orgánica (por ejemplo, las feromonas de los insectos). Todos los programas de certificación contienen listas de determinados insumos sintéticos aprobados e insumos naturales prohibidos. Además de estos dos requisitos, muchos programas exigen medidas adicionales para la protección del medio ambiente. Aunque muchos agricultores del mundo en desarrollo no utilicen insumos sintéticos, ello no basta para clasificar sus operaciones como orgánicas.

Comercio justo

Según las cuatro ONG internacionales principales que participan⁶, el Comercio Justo es una asociación comercial basada en el diálogo, la transparencia y el respeto, que busca mayor equidad en el comercio internacional. Contribuye al desarrollo sostenible, ofreciendo mejores condiciones de comercio a los productores y trabajadores marginados, especialmente del Sur, y garantizando sus derechos. Las organizaciones de comercio justo participan activamente apoyando a los productores, creando conciencia e impulsando campañas destinadas a obtener cambios en las normas y prácticas del comercio internacional convencional.

Hay una variedad de estándares de comercio justo elaborados por algunas ONG. En el sector agrícola, el sistema más generalizado es el de la Organización Internacional de Etiquetado de Comercio Justo (FLO International), una ONG internacional con base en Alemania. FLO International reúne a 20 ONG nacionales con sello de comercio justo, procedentes principalmente de los países desarrollados en Europa, América del Norte, Asia y Oceanía, y 3 redes regionales de productores. Las organizaciones miembros de FLO International trabajan con pequeños productores y trabajadores agrícolas para incrementar su seguridad y autosuficiencia económica, y empoderarlos en sus propias organizaciones. El sistema de FLO International depende de la certificación, en el sentido de que el cumplimiento del estándar de FLO International es verificado por terceras partes no interesadas en transacciones comerciales. FLO International es responsable de elaborar el estándar y apoyar a los productores, pero la certificación de comercio justo corre por cuenta de una organización independiente, FLO International-Cert, una ONG sin fines de lucro. El sistema de comercio justo de FLO International garantiza a los productores agrícolas un precio mínimo y un sobreprecio (prima) por las ventas.

FLO International ha elaborado y actualiza periódicamente un estándar detallado para la producción del banano. Para obtener la certificación, las asociaciones de productores deben proceder de manera democrática. Se establecen, además, criterios sobre el empleo del sobreprecio del comercio justo y requisitos para la protección del medio ambiente. Sus normas laborales para las plantaciones hacen referencia al derecho de sindicación; los sueldos y el alojamiento; la negociación colectiva; la seguridad e higiene en el trabajo; la inexistencia de trabajo infantil o forzoso. Además, el productor ha de cumplir con las leyes ambientales y sociales del país productor y demostrar en las inspecciones anuales (auditorías) un mejoramiento continuo.

⁶ La Asociación Internacional de Comercio justo (IFAT), FLO International, NEWS! (Red de tiendas solidarias europeas) y EFTA (Asociación de comercio justo europeo).

Últimamente han aparecido otros sistemas de certificación de comercio justo, elaborados por órganos de certificación privados, principalmente Ecocert (Francia) e IMO (Suiza). Sin embargo, en el momento de redacción del presente informe las cantidades de bananos certificados con arreglo a estos estándares eran insignificantes. La Organización Internacional de Normalización ha debatido sobre la pertinencia de la elaboración de un estándar para comercio justo, pero hasta ahora no se ha tomado ninguna decisión.

Cabría señalar que algunas organizaciones comerciales alternativas (ATO) importan alimentos con arreglo a los principios de comercio justo aunque no pertenezcan al sistema de FLO International. Por lo general no recurren a la certificación, sino que ellas mismas supervisan el cumplimiento de su norma por parte de los proveedores (verificación de segunda parte). Algunas de estas organizaciones existen desde hace varios decenios, mucho antes de la creación de FLO International, e importan cantidades considerables de alimentos. Entre los ejemplos, figuran GEPA (Alemania), OXFAM VW (en Bélgica) y el Grupo de Comercio Alternativo (en Japón). Sin embargo, actualmente más del 95 por ciento de los bananos de comercio justo se comercializan en el marco del sistema de FLO International. En el presente informe se utiliza el término “comercio justo” creado por FLO International para designar los bananos de comercio justo certificados en el marco del sistema de FLO International.

La Rainforest Alliance (RA)

La certificación de Rainforest Alliance tiene por objeto promover las buenas prácticas de gestión agrícola para la conservación de los recursos naturales, y mejorar las condiciones de los trabajadores, las relaciones comunitarias, y la gestión ambiental. La Rainforest Alliance presta apoyo a la secretaría internacional de la Red de Agricultura Sostenible (RAS), un grupo de organizaciones no gubernamentales que trabajan en pro de la conservación del medio ambiente y el desarrollo. En colaboración con los productores, la RAS ha elaborado estándares para la producción de frutas, café, té, cacao, flores cortadas y helechos.

Entre los requisitos ambientales de la norma figuran los siguientes: la conservación de los bosques, ríos, y fauna y flora silvestres; la gestión de suelos y aguas; el almacenamiento, el transporte y la aplicación de productos agroquímicos; el manejo integrado de plagas; los criterios para la gestión de desechos; y un plan de gestión agrícola que integre los estándares ambientales y sociales. Algunos de los criterios, particularmente los relacionados con los aspectos sociales, exigen el cumplimiento de las legislaciones nacionales y de los convenios reconocidos internacionalmente.

La certificación de Rainforest Alliance para las explotaciones es llevada a cabo por una empresa certificadora internacional, la Sustainable Farm Certification International. Tras la auditoría inicial, hace una inspección todos los años. Para conservar la certificación todas las explotaciones han de alcanzar un nivel mínimo de cumplimiento de los estándares de RAS y demostrar mejoras continuas en los resultados. El productor paga el costo de las inspecciones y una cuota anual adicional a RAS, que depende de la superficie a certificar. La marca o sello de certificación se usa principalmente en actividades promocionales, pero cada vez más se coloca sobre los mismos bananos.

La certificación Rainforest Alliance requiere por lo general estándares ambientales y sociales de nivel más alto que los métodos de producción convencionales. Una característica importante es el uso de un sistema de puntaje que permite una cierta flexibilidad. Además, la certificación permite el uso de productos agroquímicos con arreglo a ciertas directrices. Estas características pueden ser importantes para los productores en situaciones particulares. Actualmente, la certificación se limita a la producción de frutas, café, té, cacao, flores cortadas y helechos. La han adoptado principalmente productores

de banano en gran escala, pero últimamente también en el sector del café, incluidas algunas cooperativas de productores más pequeños. No hay pruebas patentes de sobrepagos pagados al productor. Que la certificación comporte una ventaja financiera al productor puede depender del reconocimiento del mercado, y de las negociaciones entabladas entre compradores y vendedores. La Rainforest Alliance no garantiza un sobrepago pero sostiene que la mayor parte de los productores certificados puede negociar un sobrepago que oscila entre 0 y 30 por ciento a causa de la calidad mayor y el reconocimiento generalizado de su sello. El autor no pudo encontrar otras fuentes de información.

La Rainforest Alliance informó que para mayo de 2008 había certificado 31 727 explotaciones y cooperativas grandes y pequeñas en 19 países por una superficie total de 250 385 hectáreas. Estima que se benefician directamente del programa 1 250 000 agricultores, trabajadores agrícolas y familiares. Por lo que se refiere a los bananos, hubo 368 operaciones RA de certificación de bananos en nueve países, con un total de 64 112 hectáreas.

Los bananos certificados por RA se venden principalmente en América del Norte y Europa. Según información recibida de RA y Chiquita Brands ("Chiquita"), las ventas anuales de bananos certificados por RA en América del Norte en 2005 y 2006 se estiman en 1 millón de toneladas, que representan aproximadamente el 28 por ciento de las importaciones totales de bananos. Debido a la colaboración de larga data entre Rainforest Alliance y Chiquita, los bananos son con mucho el producto más importante certificado por RA. Todas las plantaciones pertenecientes a Chiquita en América Latina tienen la certificación de RA: Además, el 84 por ciento de los bananos que Chiquita compra a productores independientes en América Latina está certificado por RA. Las plantaciones de Favorita Fruit Company (REYBANPAC), el tercer exportador mayor de bananos en Ecuador y un proveedor clave de Chiquita, están certificadas por RA. Según Chiquita, en 2006 la empresa importó casi 2 millones de toneladas de bananos certificados por RA en todo el mundo, lo que representa el 88 por ciento de las importaciones de Chiquita desde América Latina (FAO, 2008^a).

La certificación de Rainforest Alliance es más conocida en el mercado de los Estados Unidos. Según fuentes de Rainforest Alliance, alrededor de la mitad de los bananos importados en América del Norte con la certificación de RA se vende con el sello de Rainforest Alliance, lo que asciende a un precio de venta al detalle total de aproximadamente 700 millones de USD por año. Hasta 2006, Chiquita era la única empresa que importaba bananos certificados por RA en América del Norte. En febrero de 2007, Dole anunció que su plantación Esperanza de 1 990 hectáreas en Costa Rica había sido certificada (Reefer Trends, 2007). Por primera vez una plantación de Dole era certificada por Rainforest Alliance.

Durante muchos años, la política de Chiquita en el mercado europeo era de vender sus bananos certificados por RA con su propio sello y no con el sello de Rainforest Alliance. Pero más recientemente, en algunos mercados europeos se ha ido poniendo en los bananos el sello que indica "certificado por Rainforest Alliance".

Las exportaciones de bananos certificados por RA deberían aumentar ya que es probable que Chiquita impulse a más proveedores a obtener la certificación (actualmente el 84 por ciento de los bananos comprados a proveedores independientes proviene de explotaciones certificadas). Además, si Dole continúa pidiendo la certificación de Rainforest Alliance para sus otras plantaciones, la oferta podría aumentar notablemente..

SA8000

Otro programa que se usa en la industria del banano es la norma SA8000 (Responsabilidad Social). Es una norma relativa al lugar de trabajo, centrada en los derechos laborales y en la salud y seguridad del trabajador. Se basa en las convenciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la Declaración Universal de Derechos Humanos y la Convención de las Naciones Unidas sobre los Derechos del Niño. SA8000 fue elaborada por Responsabilidad Social Internacional (Social Accountability International – SAI), una ONG establecida en los Estados Unidos. Los servicios de acreditación de SAI para SA8000 son gestionados por los Servicios de acreditación de responsabilidad social (SAAS). SAAS acredita a órganos de certificación independientes para que inspeccionen y certifiquen las instalaciones de producción.

La certificación de SA8000 se ha usado para bananos y piñas, así como para otros productos agrícolas (FAO, 2004). Se utiliza primordialmente en las grandes plantaciones. Todas las plantaciones pertenecientes a Chiquita son certificadas por SA8000. En 2005, Chiquita notificó aproximadamente 500 000 toneladas de importaciones en América del Norte de bananos certificados por SA8000, que habían sido certificados también por RA. Dole también importa bananos certificados por SA8000 que se producen en Colombia (en julio de 2007 anunció que todas sus plantaciones colombianas tenían la certificación SA8000), Costa Rica, Ecuador, Honduras, Guatemala y Filipinas, pero no había datos disponibles sobre el volumen y no se conoce el porcentaje de su producción total certificada con arreglo a SA8000.

El sello SA8000 no se usa en los productos y no existe un mercado minorista diferenciado. Sin embargo, al negociar con los importadores (mayoristas y minoristas), los productores pueden utilizar la certificación como ventaja para las ventas.

ISO 14001

La serie ISO 14001 forma parte de los estándares industriales de la Organización Internacional de Normalización (ISO) reconocidos internacionalmente y concierne a los sistemas de ordenación ambiental. En cuanto sistema de ordenación, la ISO 14001 no especifica objetivos distintos de los contemplados en las leyes nacionales en materia de resultados. Ello ha inducido a algunos ambientalistas a criticar el estándar porque permite a las empresas hacer 'publicidad verde engañosa' sin introducir mejoras reales en su comportamiento ecológico. No existe una etiqueta de producto asociada con la certificación de ISO 14001, pero en sus documentos y operaciones de relaciones públicas las empresas pueden dar a conocer dicha certificación. Aunque supone ventajas institucionales, particularmente para los grandes productores, no existe un sobreprecio para las frutas certificadas con arreglo a la ISO 14001, ya que se venden como bananos convencionales. Debido a la ausencia de sobreprecio, esta norma no atrae tanto a los productores más pequeños a causa de los costos de la certificación y de la voluminosa documentación requerida (FAO, 2003^a). Los productores pueden, sin embargo, utilizar la certificación como ventaja para las ventas cuando negocian con los importadores (mayoristas y minoristas). No fue posible obtener datos sobre las cantidades de bananos certificados con arreglo al estándar de la ISO 14001, ya que estos bananos no llevan el sello de certificación y no hay una organización que los siga.

2.3 Importancia económica de la certificación en la industria del banano

En el Cuadro 2 se presentan las estimaciones de las cantidades exportadas de bananos certificados con arreglo a los estándares de comercio justo, Rainforest Alliance y agricultura orgánica. Los bananos certificados según otros estándares no figuran en el Cuadro pues se venden en el mercado de bananos convencionales sin sello de certificación. En 2007, las exportaciones certificadas bajo uno de los tres estándares mencionados se estimaron en más de 2 millones de toneladas, lo que representa cerca del 15 por ciento de las

Cuadro 2. Exportaciones y ventas estimadas de bananos certificados con arreglo a determinados estándares de agricultura sostenible

Norma	Exportaciones mundiales estimadas	Porcentaje estimado de las exportaciones mundiales de bananos	Ventas estimadas en 2007
	<i>(Toneladas en 2007)</i>	<i>(Porcentaje en 2007)</i>	<i>(Millones de USD)</i>
Agricultura orgánica	310 000-330 000	2.2	800
Comercio justo	250 000-260 000	1.7	450
Rainforest Alliance	1 500 000-1 700 000	11	1 800
Total(*)	2 000 000-2 200 000	14.5	2 900-3 000

Cálculo del autor en base a fuentes gubernamentales e industriales

(*) El total es menos que la suma de los renglones debido a la certificación múltiple

exportaciones mundiales de bananos. El valor exacto de las ventas minoristas no se conoce debido a la falta de datos sobre los precios, pero es probable que en 2007 el valor mundial se haya acercado a los 3 mil millones de USD.

La mayor parte de los bananos certificados se exporta desde los países en desarrollo (en particular, América Latina y el Caribe) hacia los países desarrollados, predominantemente Europa y América del Norte, que representan aproximadamente el 90 por ciento de las importaciones. A una cierta distancia sigue el Japón, cuyos proveedores principales son Filipinas y América del Sur. Europa importa banano orgánico y de comercio justo provenientes de América Latina y el Caribe y de África occidental. América del Norte importa bananos orgánicos desde América Latina.

Lo que resta del presente informe estará centrado en la certificación orgánica y de comercio justo, dos programas de certificación ambiental y social que se aplican a una cuota considerable del comercio bananero y tienen el potencial para agregar valor. Las ventas de bananos certificados según estos estándares han aumentado rápidamente desde finales de los años noventa. Estos programas son de particular interés para las economías en desarrollo en las que pueden contribuir a generar empleo, aumentar los ingresos de exportación, mejorar la seguridad alimentaria y la resistencia al cambio climático, preservar los recursos naturales y diversificar la economía local. La certificación con arreglo a estándares orgánicos y de comercio justo es una estrategia para que los productores y exportadores agreguen valor a sus productos. Puede contribuir a aumentar la viabilidad económica de una agricultura de menor escala. La creciente demanda de bananos certificados crea nuevos segmentos de mercado en los que los productores pueden pedir sobrepuestos y dar a los compradores la seguridad de sus productos. Aunque los bananos certificados por Rainforest Alliance representan volúmenes importantes de comercio, no se examinará esta norma en el resto del informe por el hecho de que la utilizan primordialmente las plantaciones y no los pequeños productores. La mayor parte de los bananos certificados por RA son comercializados por Chiquita. El autor no pudo encontrar datos relativos a los precios y posibles sobrepuestos.

CAPÍTULO II: BANANOS ORGÁNICOS CERTIFICADOS

NOTA:

Por lo general, los datos de los censos agrícolas nacionales y las estadísticas comerciales oficiales no distinguen entre productos certificados y no certificados. Por lo tanto, la mayor parte de las cifras sobre productos orgánicos presentadas en la presente sección son estimaciones. Algunas fueron obtenidas de organismos gubernamentales, otras de órganos industriales, o de expertos y medios especializados. El autor ha comprobado su coherencia mediante verificaciones cruzadas y las ha ajustado cuando se encontraron discrepancias. Cuando se utilizó alguna fuente más específica, se lo indica en el texto o en las figuras y cuadros.

1. PRODUCCIÓN Y PROVEEDORES

La producción de banano orgánico acusa una fuerte concentración en la región de América Latina y el Caribe. Según Kilian y otros (2005), a principios de los años noventa la producción de la región representaba cerca de 50 000 toneladas, y en 2003-04 alcanzó alrededor de 250 000 toneladas, lo que corresponde a un crecimiento anual de más del 20 por ciento. Aunque no se dispone de cifras recientes para la producción, en base a las exportaciones y a las superficies certificadas se puede estimar que en 2007 se produjo cerca de medio millón de toneladas.

Según las estimaciones, en 2006 las exportaciones mundiales de bananos orgánicos frescos certificados oscilaron entre 260 000 y 270 000 toneladas. Las estimaciones provisionales indican que en 2007 superaron las 300 000 toneladas, lo que representa más del 2 por ciento de las exportaciones mundiales de banano para postre. Como puede observarse en la Figura 1, las exportaciones se han multiplicado por 9 desde 1998, cuando se estimaron en 29 000 toneladas (Sauvé, 1998). El aumento fue particularmente fuerte entre 2004 y 2006, por dos razones. Primero, porque en 2005 y 2006 la producción en la República Dominicana se recuperó de los daños causados por el mal tiempo en 2004. Segundo, porque en esos dos años Ecuador y Perú aumentaron notablemente sus exportaciones.

Figura 1 – Exportaciones mundiales de banano orgánico fresco certificado (1998-2007)

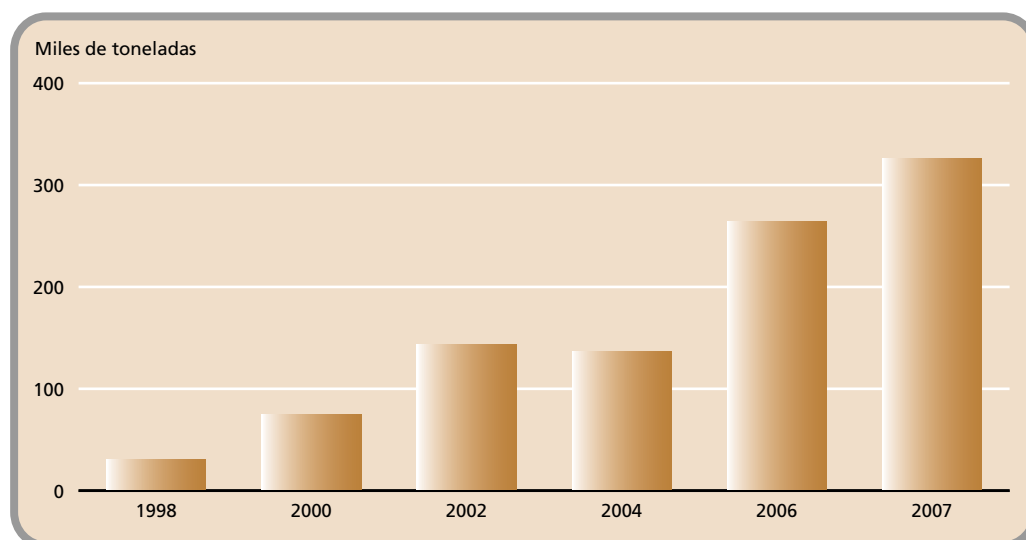
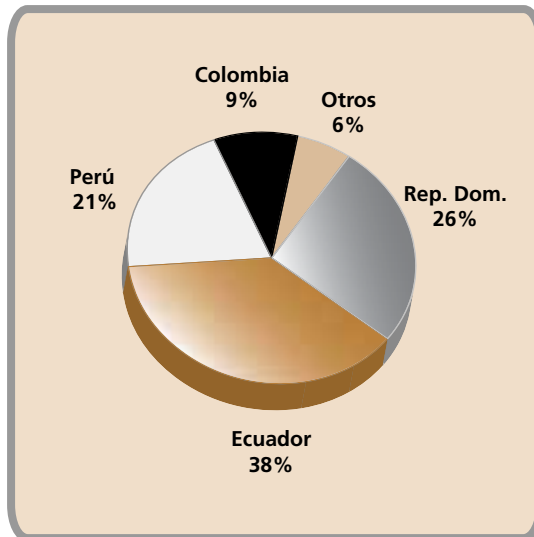


Figura 2 – Proporción de los principales proveedores de banano orgánico en las exportaciones mundiales (volumen medio para 2006-2007)



Los mayores exportadores mundiales de bananos orgánicos son Ecuador, la República Dominicana, Perú y Colombia (Figura 2). La parte del Ecuador ha aumentado vertiginosamente en los tres últimos años (Figura 3), y en 2007 representaba más del 40 por ciento de la oferta mundial.

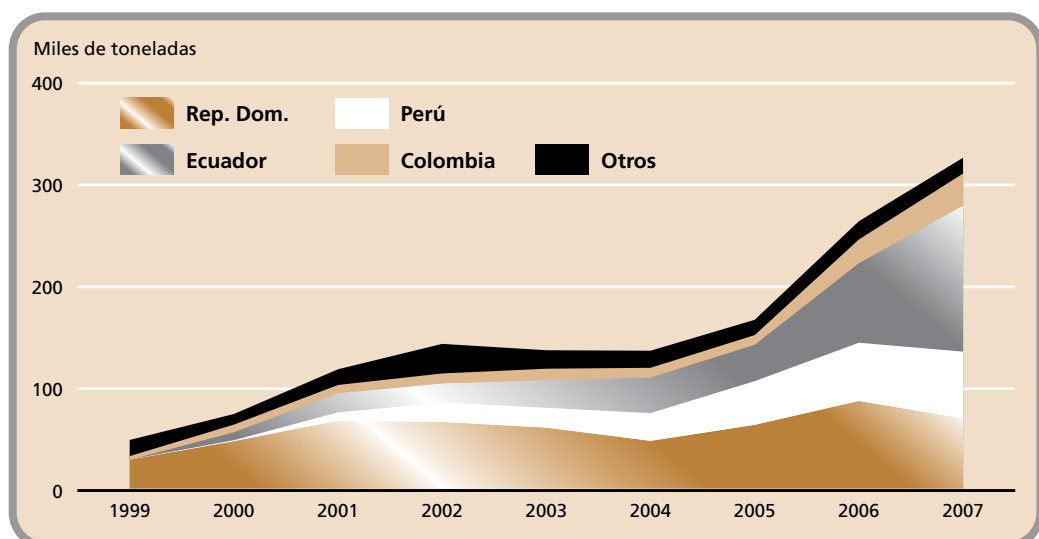
1.1 La República Dominicana

En la República Dominicana, el banano dulce se cultiva en unas 10 000 hectáreas. Los bananos orgánicos se producen tanto en explotaciones pequeñas como en plantaciones comerciales, con un total de productores estimado en 1 200. Las principales zonas de producción son la de Mao-Monte Cristi, en el noroeste, y la zona costera de Azua, en el sudoeste, donde el clima es particularmente favorable para el cultivo orgánico (relativamente seco

en comparación con otras zonas) lo que limita la incidencia de enfermedades fúngicas). El noroeste representa más del 80 por ciento de la producción bananera nacional. La mayoría de los productores orgánicos de esta zona son grandes explotaciones comerciales. En cambio, los productores de la zona de Azua son principalmente orgánicos y en su mayor parte explotaciones de pequeña a mediana escala. Una parte considerable de las fincas familiares tiene la certificación de comercio justo. Según algunos expertos industriales, el rendimiento medio es relativamente bajo, situándose en unas 800 cajas (de 18,14 kg) por hectárea. Los principales órganos de certificación presentes en el sector bananero son la certificadora alemana BCS-Öko, que representa, según las estimaciones, el 60 por ciento del mercado, la suiza IMO y la italiana Suolo e Salute.

La República Dominicana fue uno de los primeros países que exportó en gran escala bananos orgánicos certificados y hasta 2006 fue el mayor exportador mundial de bananos

Figura 3 – Variaciones en las exportaciones de banano orgánico por país (1999-2007)

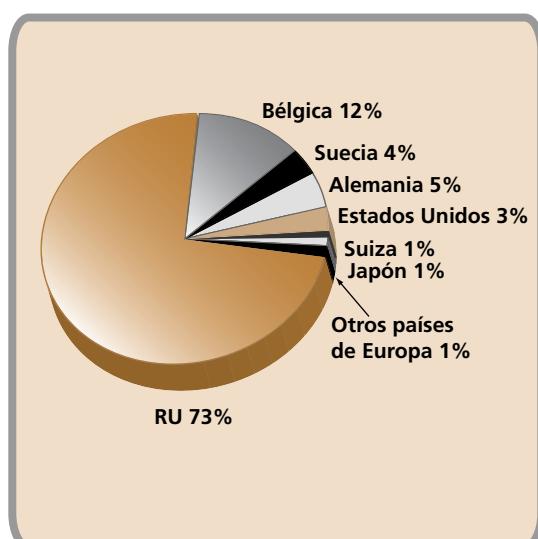


Cuadro 3 – Exportaciones de bananos orgánicos y convencionales de la República Dominicana (toneladas)

	Convencional	Orgánico	Total	porcentaje de orgánicos
1999	29 350	28 650	58 000	49
2000	33 390	46 810	80 200	58
2001	63 200	67 000	130 200	51
2002	47 024	65 676	112 700	58
2003	64 909	60 091	125 000	48
2004	54 964	45 845	100 808	45
2005	104 242	61 841	166 082	37
2006	117 811	85 489	203 301	42
2007	138 758	66 777	205 535	32

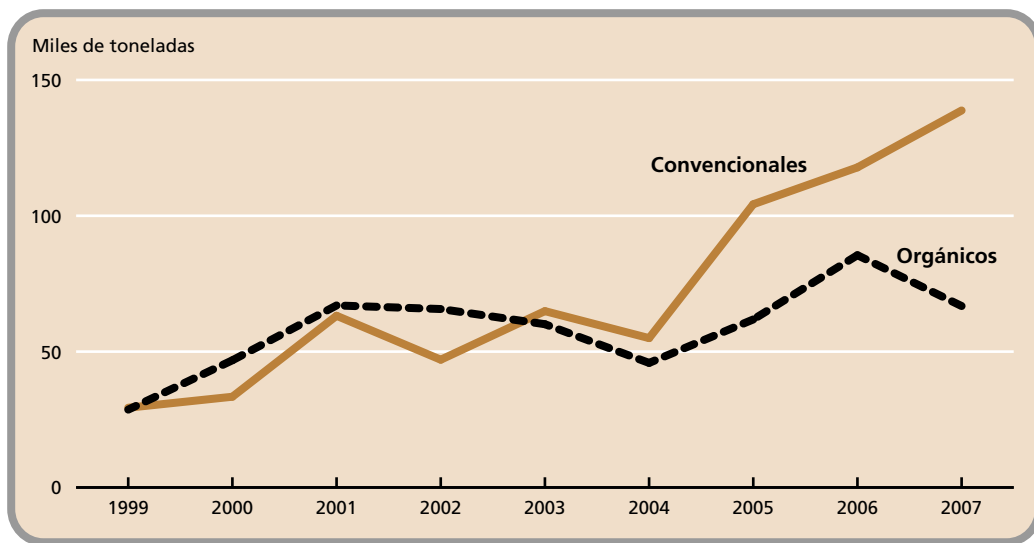
Fuente: CEI-RD (2008)

orgánicos, representando cerca de una tercera parte de las exportaciones mundiales. También exporta cantidades considerables de bananos convencionales. Durante el período 1999-2007, la parte de los orgánicos en sus exportaciones variaba entre 32 y 58 por ciento. La mayor parte de la producción se exporta a Europa, en particular el Reino Unido, que en 2006 absorbió más de la mitad de las exportaciones y en 2007 hasta el 80 por ciento. Otros mercados importantes son Bélgica, Suecia y Alemania (Figura 4). Además de Europa, la República Dominicana exporta a los Estados Unidos (en el período 2004-2006 expidió anualmente entre 3 000 y 6 000 toneladas) y cantidades pequeñas al Japón (menos de 1 000 toneladas por año). Hay dos categorías de exportadores: exportadores orgánicos especializados (en particular SAVID SA, Horizontes Orgánicos, Cooprobata con Agrofair), y productores-exportadores de bananos convencionales que también producen orgánicamente, tales como Plantaciones del Norte.

Figura 4 – Principales mercados para las exportaciones de banano orgánico dominicano (en porcentaje del valor de las exportaciones 2004-2007)

Las exportaciones dominicanas de bananos orgánicos han estado en una tendencia alcista a largo plazo, pero el incremento no ha sido constante. La ubicación geográfica del país en el Caribe lo hace particularmente vulnerable a los huracanes. La producción se vio gravemente trastornada por los que castigaron la isla a finales de 1998 y en noviembre de 2003 y 2004, causando un grave descenso de las expediciones en los años 1999 y 2004 (Figura 5). En 2005 las exportaciones se recuperaron notablemente, y volvieron a aumentar en 2006. En 2007 la producción volvió a sufrir trastornos. En la primavera, unas inundaciones y vendavales azotaron la región de Azua en el sudoeste, donde la mayor parte de los bananos se producen orgánicamente. En diciembre de 2007, los huracanes Noel y Olga destruyeron 4

Figura 5 – Exportaciones de banano orgánico y convencional de la República Dominicana (1999-2007)



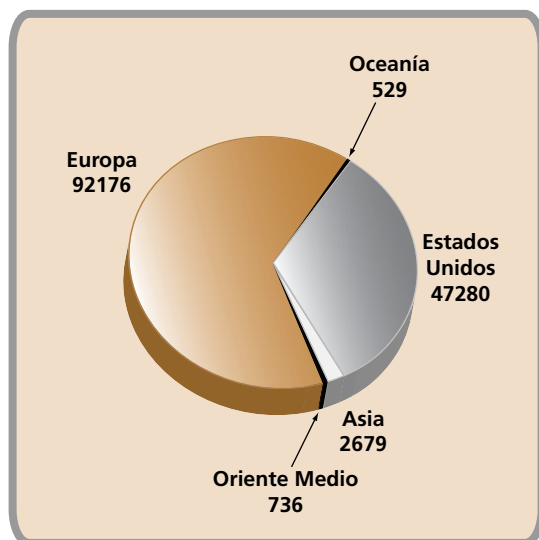
905 hectáreas de las 10 062 hectáreas plantadas con banano, lo cual fue considerado como la peor catástrofe natural que afectó a la República Dominicana en muchos años. Como consecuencia de los cuantiosos daños sufridos, en 2007 las exportaciones se contrajeron y se prevé que desciendan notablemente en 2008. Según fuentes industriales, las exportaciones totales de bananos (tanto convencionales como orgánicos) puede descender hasta en 80 000 toneladas (Notifax, 2008), pero repuntarán en 2009 debido a la renovación de las plantaciones y a la expansión de los cultivos.

En los últimos cuatro años las exportaciones de bananos convencionales han ido aumentando incluso más rápidamente que las de los bananos orgánicos, lo cual puede explicarse en parte por la atracción que ejercen los bananos convencionales en el mercado de la UE, donde los precios han sido altos, y por los cambios en el sistema de importación del banano registrados últimamente en la UE. Hasta comienzos de los años 2000 la República Dominicana no podía exportar más que una cantidad limitada de banano libre de gravámenes. A raíz de la reforma del sistema de importación realizada en 2006 y de un acuerdo de asociación económica firmado con la Unión Europea al final de 2007, ahora la República Dominicana puede exportar el banano libre de gravámenes y sin restricciones cuantitativas. Los bananos orgánicos gozan de las mismas ventajas, pero su producción es más difícil y costosa, lo que explica por qué se han beneficiado comparativamente menos de la liberalización del sistema de importaciones de la UE.

1.2 Ecuador

Ecuador es el mayor exportador mundial de bananos y el cuarto productor mayor después de la India, Brasil y China. En 2007 expidió en todo el mundo una cantidad estimada en 4,5 millones de toneladas. Aunque entró relativamente tarde en la industria orgánica, la producción de bananos orgánicos del Ecuador ha ido aumentando rápidamente desde 2004. En 2007, llegó a ser el mayor proveedor mundial, absorbiendo casi la mitad de las exportaciones mundiales, con más de 140 000 toneladas expedidas al exterior. Aproximadamente el 64 por ciento de estas exportaciones era destinado a Europa y alrededor de una tercera parte a los Estados Unidos. El resto se expidió a Asia y al Oriente Medio (Figura 6). Durante el período 2005-2007, Ecuador triplicó con creces sus exportaciones, ya que nuevas tierras agrícolas obtuvieron la certificación (Figura 7). Según su Ministerio de Agricultura, la superficie certificada de las plantaciones de banano casi se

Figura 6 – Exportaciones de banano orgánico del Ecuador, por destino (toneladas en 2007)



Cuadro 4 –Porcentaje de las exportaciones de banano orgánico en las exportaciones totales de bananos del Ecuador

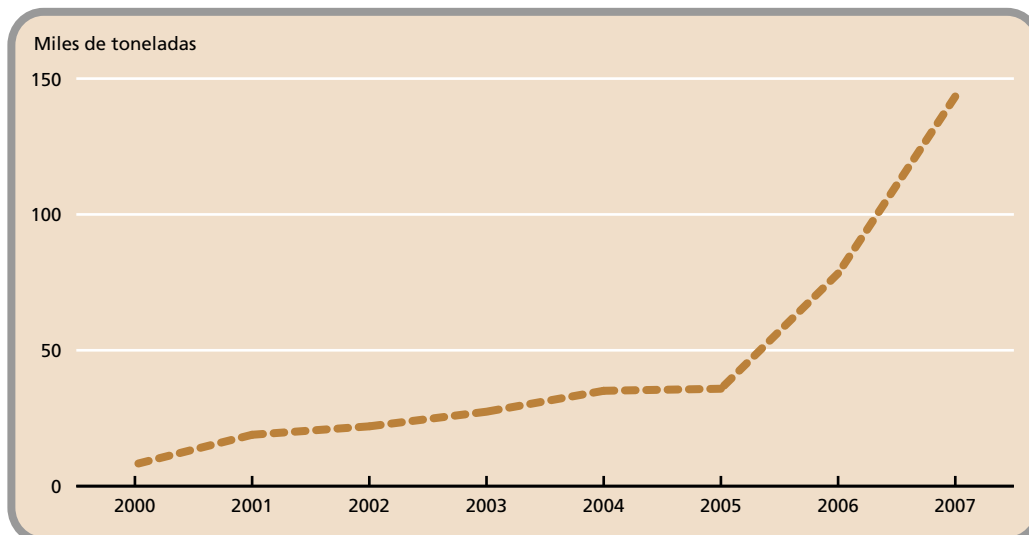
Año	Exportaciones (toneladas)	Porcentaje de orgánico (%)
2004	35 085	0.8
2005	35 837	0.7
2006	78 284	1.7
2007	143 420	3.1

Fuente: AEBE

triplicó, pasando de 4 700 hectáreas en 2004 a 13 800 en 2007 (Notifax, 2007). Ello no obstante, los orgánicos todavía representan una fracción pequeña de las exportaciones ecuatorianas de banano (3 por ciento en 2007, Cuadro 4).

Los bananos orgánicos ecuatorianos son producidos principalmente por explotaciones relativamente pequeñas (de 1 a 10 hectáreas), organizadas por lo general en cooperativas en zonas montañosas en las que la presión de las enfermedades es menor que en las principales zonas de cultivo convencional. Dichas cooperativas tienden a vender su producción a los exportadores (empresas locales y compañías multinacionales, como Dole), pero algunas exportan directamente a los importadores en el marco del sistema de comercio justo. Tal es el caso de la asociación de agricultores El Guabo, que cuenta con más de 500 socios y exporta banano orgánico y de comercio justo principalmente a Europa. En 2007, expidió más de 31 000 toneladas de bananos orgánicos con la marca Eko, y fue el mayor exportador ecuatoriano de ese tipo de banano. UBESA, subsidiaria local de Dole, se clasificó en segundo lugar con cerca de 30 000 toneladas, seguida de Noboa, con aproximadamente 16 000 toneladas marca Bonita. Noboa es con mucho el mayor productor y exportador

Figura 7 – Exportaciones de banano orgánico del Ecuador (2000-2007)



de bananos convencionales en Ecuador. La empresa frutícola multinacional Del Monte exportó aproximadamente 6 000 toneladas de orgánicos. En conjunto, estas tres empresas representaron más de una cuarta parte de las exportaciones de banano orgánico en 2007. En Ecuador opera una docena de órganos de certificación orgánica, tres de los cuales (BCS-Öko, Skal y Ceres) detentan la hegemonía en el sector bananero. Según los informes, BCS-Öko posee aproximadamente el 80 por ciento del mercado de certificación de bananos en el Ecuador. En 2005 se detectaron algunos problemas en el sistema de certificación orgánica, que lograron resolverse mediante el concurso de algunos expertos independientes (FAO 2006).

Siendo con mucho el mayor exportador mundial de bananos convencionales, con más de 4 millones de toneladas exportados anualmente por término medio, y en vista de la extensa superficie de bananos en transición al cultivo orgánico, pareciera que Ecuador estuviera obligado a aumentar sus exportaciones de banano orgánico. En el cuatrimestre de enero a abril de 2008 los envíos ya totalizaron cerca de 58 000 toneladas (AEBE, 2008). Emilio Ramírez (2006) estima que el rendimiento medio oscila entre 1 600 y 1 800 cajas de 18 kg por hectárea y prevé que las exportaciones alcanzarán las 350 000 toneladas en 2010. Pero pareciera un pronóstico demasiado optimista, ya que actualmente el rendimiento efectivo de las exportaciones es mucho menor (más cerca de 600-700 cajas por hectárea, o sea 10-11 toneladas por hectárea). Además, el crecimiento previsto podría verse mitigado por la propagación de plagas y enfermedades, en particular el hongo de la sigatoka negra, en la zona de producción orgánica. La enfermedad ya está causando estragos en las zonas en las que se cultivan bananos convencionales. Según fuentes locales, el costo de los tratamientos podría absorber entre 15 y 20 por ciento de los costos totales de producción.

El esfuerzo por mantener la confianza de los clientes extranjeros en el sistema de certificación local favorecerá el aumento ulterior de las exportaciones. En un artículo publicado en la revista ecuatoriana en línea *Banana Export* (2008) se informaba que los grupos de productores habían pedido que el Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria (SESA) aumentara sus controles sobre las actividades de los órganos de certificación y que éstos fueran supervisados por un comité múltiple que los representara.

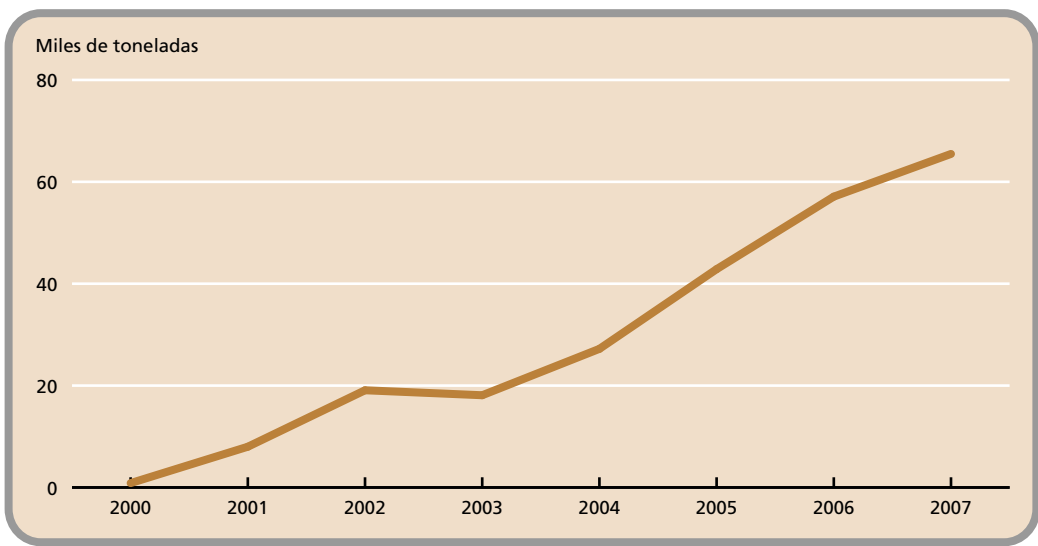
1.3 Peru

Según el Ministerio de Agricultura del Perú, en 2005 unos 33 000 agricultores cultivaron más de 270 000 hectáreas de bananos orgánicos (certificados o en transición). El tamaño medio de las explotaciones es pequeño, ya que el 88 por ciento tiene menos de 5 hectáreas. Según el USDA (2008), en 2007 las exportaciones orgánicas totales alcanzaron los 220 millones de USD, con lo cual Perú pasó a ser el séptimo exportador orgánico mundial. En su conjunto, los productos orgánicos son la tercera exportación agrícola mayor del Perú (después del café y los espárragos). Los bananos orgánicos se clasifican en segundo lugar, después del café orgánico, y representan el 19 por ciento de las exportaciones orgánicas del Perú en valor.

El cultivo de banano orgánico comenzó al final de los años noventa, cuando el Ministerio de Agricultura lanzó un programa para pasar las explotaciones bananeras de la zona del litoral septentrional a la agricultura orgánica con el apoyo de INIBAP (la red internacional para la mejora del banano y el plátano). Las primeras exportaciones de bananos orgánicos tuvieron lugar en 2000 por intermedio de POPSAC, una empresa peruana privada. Posteriormente fue reemplazada por Dole, que jugó un papel importante en la expansión de las exportaciones.

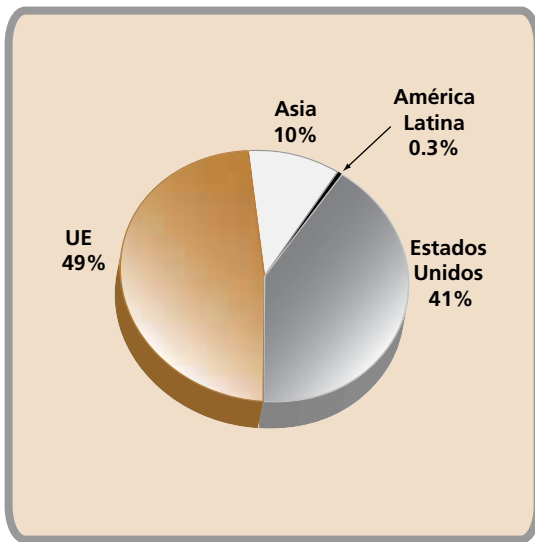
A diferencia de otros proveedores importantes, prácticamente todos los bananos exportados del Perú son orgánicos. Más de 3 500 agricultores producen bananos orgánicos en aproxi-

Figura 8 – Exportaciones de bananos orgánicos del Perú (2000-2007)



madamente 3 500 hectáreas de tierras certificadas en las regiones septentrionales de Piura (81 por ciento de las tierras, concentradas en el Valle del Chira, en la Provincia de Sullana), Tumbes (18 por ciento en las Provincias de Tumbes y Zarumilla) y Lambayeque (1 por ciento). Debido a esta concentración geográfica, la formación de asociaciones y la transición al cultivo orgánico fueron rápidas. Las regiones del litoral septentrional se benefician de un clima relativamente favorable (seco tropical), suelos fértiles, recursos hídricos y una incidencia relativamente baja de plagas y enfermedades. El Ministerio de Agricultura (2006) estima el rendimiento en 1 920 cajas por hectárea. La industria proporciona ingresos a unas 15 000 personas (trabajadores, agricultores y sus familias) Los bananos orgánicos son producidos principalmente por pequeños agricultores (el tamaño medio de las explotaciones es de 0,75 hectáreas), generalmente organizadas en asociaciones o cooperativas. Entre estos grupos figuran la Asociación de Productores Orgánicos de Querecotillo (APOQ) y la Asociación de Pequeños Productores de Banano Orgánico Samán y Anexos (APPBOSA). Tienen a vender a exportadores (empresas locales y compañías multinacionales), pero algunos de ellos (por ejemplo APPBOSA)

Figura 9 – Exportaciones de banano orgánico del Perú, por destino (en porcentaje de volúmenes 2004-2007)



exportan directamente a los importadores en el marco del sistema de comercio justo. El porcentaje de fruta exportada que también cuenta con la certificación de comercio justo ha ido aumentando constantemente. En Perú trabajan cinco órganos de certificación orgánica: BCS-Öko (Alemania, predominantemente bananos), Biotecnología-Latina (Perú), Control Union, OCIA (Estados Unidos) e IMO (Suiza).

Las exportaciones de bananos orgánicos certificados del Perú comenzaron en 2000. En los últimos siete años crecieron notablemente, desde menos de 1000 toneladas en 2000 a más de 65 000 toneladas en 2007, con los ingresos de ese año cercanos a los 32 millones (Figura 8)). Los bananos peruanos se exportan principalmente a la Unión Europea y los Estados Unidos, pero

se destinan cantidades considerables al Japón (Figura 9). Se prevé que las exportaciones de Perú continuarán aumentando, ya que algunas explotaciones están en transición a la gestión orgánica. Según las proyecciones, en 2008 superarán las 80 000 toneladas (Soldevilla, 2008). Según fuentes industriales citadas por FAS (2008), la superficie dedicada al cultivo de bananos orgánicos aumentará cerca de un 40 por ciento a 7 200 hectáreas. El precio orgánico a nivel FOB es alto, habiendo oscilado de 2006 a 2007 entre 8 y 9 USD por caja.

1.4 Colombia

Como en el caso del Ecuador, los orgánicos no son más que una fracción pequeña de las exportaciones de bananos de Colombia. Hasta 2006, sus bananos orgánicos procedían principalmente de una firma grande, la empresa Daabon (Grupo Daabon) que produce y exporta una gama de frutas tropicales orgánicas, en formas fresca y seca. La empresa obtuvo la certificación orgánica en 1993. La producción está ubicada en el norte del país, en la Sierra Nevada de Santa Marta, cerca de la ciudad costera de Santa Marta, que sirve de puerto de exportación. A principios de 2008 Daabon tenía siete explotaciones certificadas de banano orgánico en una superficie total de aproximadamente 500 hectáreas. Se prevé que para finales de 2008 la superficie bananera aumentará a cerca de 700 hectáreas. Hasta 2005, Daabon era prácticamente la única exportadora colombiana de bananos orgánicos. En 2005 Dole estableció una finca comercial orgánica grande ("Don Pedro") en la zona de La Guarija. Según el sitio web de Dole, la finca fue certificada en 2005 y cuenta con más de 310 hectáreas de bananos orgánicos. Para la recolección está equipada con un sistema de cable vías, y cuenta asimismo con un mecanismo moderno de empaquetado. Según Notifax (2008c), hay planes para pasar al cultivo orgánico unas 2 000 hectáreas de plantaciones de bananos de la zona de Santa Marta. En 2007, las exportaciones colombianas superaron las 30 000 toneladas. El mercado principal de Colombia son los Estados Unidos, seguidos de la Unión Europea y el Japón.

1.5 Otros proveedores

Honduras y México son proveedores menores. En los últimos cinco años las exportaciones de Honduras se han mantenido relativamente estables. Proceden de una plantación perteneciente a la empresa llamada ALVESA (Alma Verde Sociedad Anónima), una subsidiaria de Dole Foods. Toda la producción es exportada a los Estados Unidos. Fuentes industriales indican que el Ministerio de Agricultura considera la posibilidad de promover el cultivo de bananos orgánicos en el sur (Valle de Nacaome) en asociación con Chiquita Brands (Notifax, 2007). Sin embargo, parece improbable una expansión en gran escala de la producción debido a la fuerte presión de las plagas y enfermedades, especialmente la enfermedad de la sigatoka negra.

México: fue el precursor de las exportaciones de bananos orgánicos y un proveedor importante de los Estados Unidos y el Japón al final de los años noventa, pero la producción ha disminuido notablemente desde entonces. Según CIESTAAM (2005), la superficie cultivada con orgánicos descendió de 826 hectáreas en 2000 a tan sólo 153 hectáreas en 2004-2005. Fuentes mexicanas estimaron la producción en 2 400 toneladas en 2006 y es probable que las exportaciones fueran inferiores a las 2 000 toneladas

Ghana: La entrada de Ghana en la industria del banano orgánico es relativamente reciente. A principios del decenio de 2000, la empresa Volta River Estates Limited (VREL), una plantación grande situada al sur del Lago Volta y única exportadora ghanesa (certificada según los estándares de comercio justo), comenzó a pasar partes de sus tierras al cultivo orgánico. Posteriormente obtuvo la certificación orgánica y ahora exporta bananos que llevan la doble certificación, orgánica y de comercio justo, principalmente al Reino Unido, Francia y los Países Bajos. Según FLO International, en 2005 y 2006 VREL exportó unas 2 500 toneladas anuales de bananos orgánicos.

Filipinas: Filipinas ha estado exportando bananos orgánicos desde los años noventa, pero no pudieron obtenerse datos sobre su producción y sus exportaciones. La mayor parte de sus exportaciones va al Japón, que también es el mercado principal para sus bananos convencionales. En un estudio llevado a cabo por IFOAM Japan en nombre del Banco Mundial, RUTA y la FAO (Banco Mundial, 2005) se estimó que en 2002 había exportado al Japón aproximadamente 10 000 toneladas de bananos orgánicos. Además, se exportan al Japón cantidades considerables de bananos orgánicos no certificados. Algunos de estos bananos (variedad balangon) se producen en la Isla Negros y son comercializados por una ONG (Alter Trade Japan) con arreglo al sistema de comercio justo y distribuidos por cooperativas de consumo japonesas.

Algunos **otros países tropicales** cultivan bananos orgánicamente, entre ellos Brasil, Costa Rica, Guatemala, Bolivia, Uganda, Camerún, Togo, Burundi, la India, Australia y Tailandia, pero las cantidades que exportan son muy bajas. De los cuatro exportadores principales de bananos convencionales frescos, Costa Rica es el único país que no exporta bananos orgánicos frescos. Produce bananos orgánicos, pero la mayor parte de la producción se elabora para puré. El puré del banano orgánico se exporta a Europa y los Estados Unidos donde es utilizado como ingrediente para la industria alimentaria (en particular la industria de alimentos infantiles). Bolivia comenzó hace poco a producir bananos orgánicos con el apoyo de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). Banabeni, un grupo de organizaciones de pequeños productores, que representa a 990 familias en la provincia de Alto Beni, comenzó a exportar bananos orgánicos a Chile en 2007 (USAID, 2007). Análogamente, en Guatemala, una empresa ha comenzado a producir bananos orgánicamente y está planificando exportarlos a los mercados estadounidenses y europeos (AEBE, 2008b). Al final de los años noventa y principios de los años 2000 Camerún exportaba pequeñas cantidades de bananos orgánicos a la Unión Europea, pero tuvo que interrumpir debido a la competencia de los proveedores latinoamericanos y caribeños. Uganda vende a Europa pequeñas cantidades de una variedad específica llamada 'banano-manzana'. La India y Tailandia comercializan bananos orgánicos internamente y a países asiáticos vecinos. La empresa frutícola multinacional Del Monte indicó últimamente que estaba examinando la posibilidad de pasar al cultivo orgánico sus plantaciones brasileñas de bananos.

2. PRINCIPALES MERCADOS DE BANANO ORGÁNICO

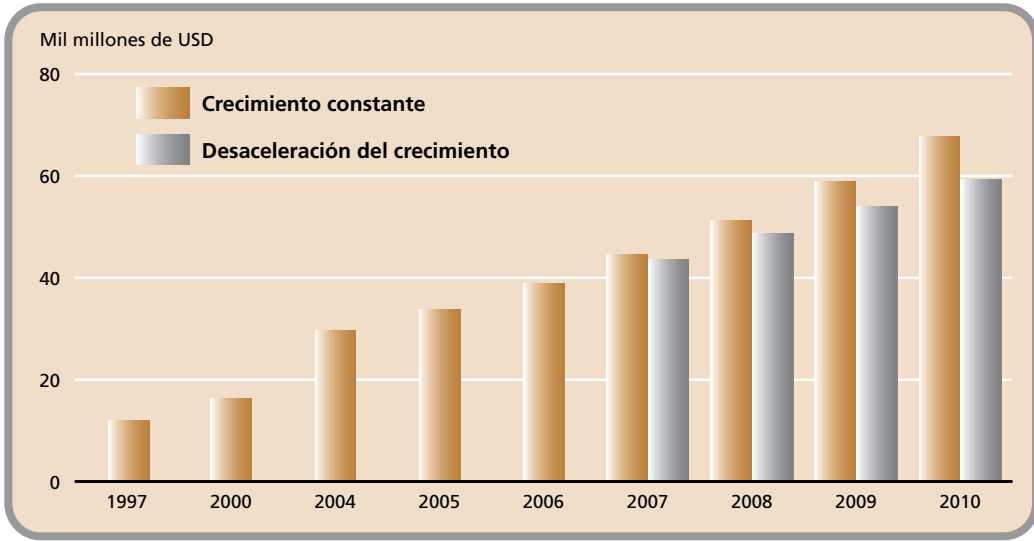
2.1 Panorama general

En base a estimaciones recogidas de diversos estudios y fuentes industriales⁷, las ventas mundiales de alimentos orgánicos al por menor se estimaron aproximadamente en 34 mil millones de USD en 2005. Para 2006 se dispone de pocas cifras definitivas todavía, pero se estima que las ventas se acercaron a los 40 mil millones de USD⁸. En menos de un decenio han aumentado más del 200 por ciento, a partir de aproximadamente 11 mil millones de USD en 1997 (Figura 10). Aunque el crecimiento se desaceleró ligeramente a principios de los años 2000, se ha mantenido vigoroso (43 por ciento entre 2002 y 2005) (IFOAM, 2007).

⁷ ITC, Eurofood, SÖL, Organic Monitor y otras fuentes.

⁸ Organic Monitor (2008) tiene una estimación ligeramente menor de 38,6 mil millones de USD.

Figura 10 – Ventas minoristas mundiales de productos orgánicos certificados (pasadas y previstas)



Se estima que el 98 por ciento de las ventas de productos orgánicos certificados tuvo lugar en los países desarrollados. América del Norte y Europa representan la mayor parte de las ventas al por menor, como puede verse en la Figura 11. Otros mercados son el Japón, Australia y Nueva Zelanda. Si bien los países en desarrollo representan actualmente sólo una fracción de las ventas, en algunos de ellos el consumo está aumentando constantemente, en particular en las nuevas economías de Asia oriental (Singapur, Malasia, China, la República de Corea) y América Latina (Argentina, Brasil, Chile). En estos países las ventas orgánicas están preponderantemente concentradas en las grandes ciudades y los compradores proceden de las clases más altas.

Los países desarrollados absorben la mayor parte de las importaciones de bananos orgánicos certificados. Europa, América del Norte y el Japón juntos representan el 99 por ciento de las importaciones. En 2006, Europa sola representó más de la mitad de las importaciones mundiales (Figura 12). Según las estimaciones, en 2007 el valor de las ventas de bananos orgánicos al por menor se acercó a los 800 millones de USD.

Figura 11 – Principales mercados para los alimentos orgánicos (en porcentaje de las ventas mundiales al por menor en 2006)

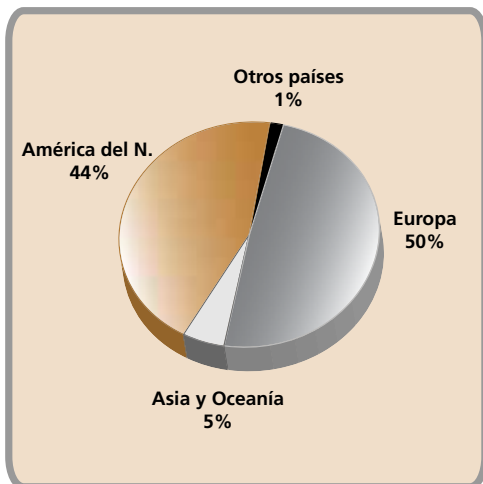
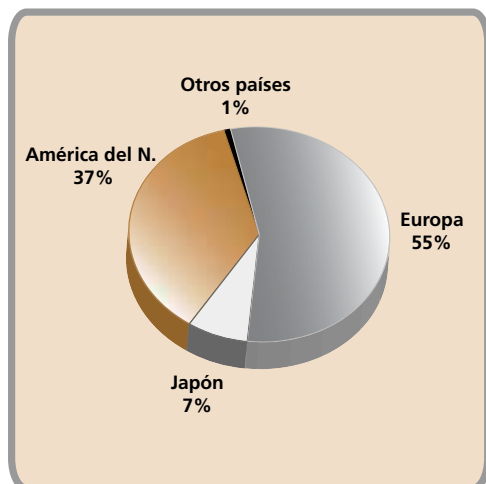


Figura 12 – Desglose geográfico de las importaciones mundiales de banana orgánico en 2006



2.2 Europa

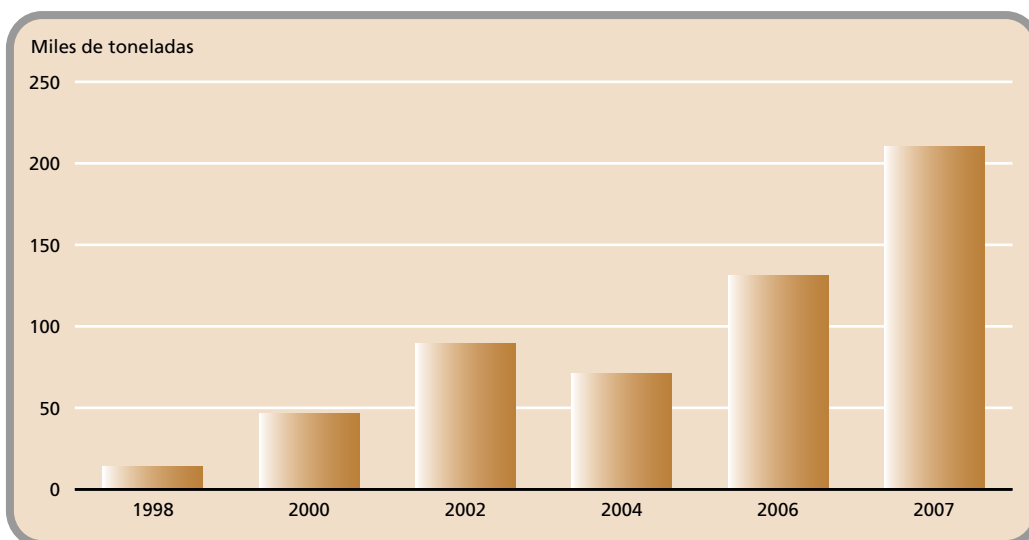
A. Importaciones y consumo

Europa es el mercado mayor para los productos orgánicos, que en 2006 representó la mitad de las ventas mundiales al por menor. Según Organic Monitor (2008), en 2007 las ventas de frutas y hortalizas certificadas con arreglo a una norma orgánica y de comercio justo superaron por primera vez los 5 mil millones de EUR, correspondiendo a los productos orgánicos la mayor parte de esta cifra. Las hortalizas orgánicas fueron la categoría mayor, valuada en 2 500 millones de EUR en 2007. La cuota de mercado de los productos frescos orgánicos y de comercio justo es particularmente elevada en los países de Europa septentrional. Organic Monitor (2008) estima que ahora más del 5 por ciento de todos los productos frescos vendidos en países como el Reino Unido, Alemania y Finlandia cuenta con la certificación de orgánico y de comercio justo, mientras que en Suiza la cuota de mercado ya ha superado el 10 por ciento. En 2006, las importaciones de bananos orgánicos frescos certificados oscilaron, según las estimaciones, entre 130 000 y 140 000 toneladas. Las estimaciones provisionales para 2007 indican que superaron las 200 000 toneladas. De confirmarse esta cifra, los orgánicos representarían más del 4 por ciento de las importaciones de bananos de Europa.

Las importaciones europeas de bananos orgánicos han aumentado notablemente desde finales de los años noventa. En el período de ocho años comprendido entre 1998 y 2006 se multiplicaron por diez, frente a un aumento de 38 por ciento en las importaciones totales de bananos de la UE. El aumento ha sido casi continuo, con excepción del año 2004 en el que la producción en la República Dominicana, el proveedor principal de Europa en ese momento, se vio reducida por los daños causados por un huracán al final de 2003 (Figura 13).

Más del 95 por ciento de los bananos orgánicos se consume en Europa occidental. Los principales países consumidores son el Reino Unido, Alemania, Francia, Suiza, Italia, Austria, los Países Bajos y los países nórdicos. La cuota de mercado de los bananos orgánicos en la UE-25 se estimaba en más del 3 por ciento en volumen en 2007. Por sí solos, Alemania y el Reino Unido consumieron cerca de 100 000 toneladas en 2006, lo que representa alrededor de tres cuartas partes del consumo europeo. Aunque la falta de datos sobre los precios al por menor hace que sea difícil calcular el valor de las ventas de bananos orgánicos, puede estimarse en el orden de los 400 millones de EUR (590 millones de USD) en 2007.

Figura 13 – Importaciones europeas de banano orgánico, 1998-2007



El **Reino Unido** se ha convertido en el mayor mercado de bananos orgánicos en Europa y el segundo en el mundo después de los Estados Unidos. Hinrichs (2007) estima el consumo del RU en 2006 en 55 000 toneladas, lo que representa una cuota de mercado de aproximadamente el 6 por ciento. Algunos minoristas del RU, tales como Marks & Spencer y Waitrose vendieron casi exclusivamente bananos orgánicos. Según los informes, más del 10 por ciento de los bananos vendidos por las principales cadenas de supermercados Tesco y Sainsbury es orgánico. Las ventas continúan en expansión. Según fuentes industriales, al final de 2007 los bananos orgánicos representaban el 8 por ciento del mercado bananero del RU, lo que se traduciría en un volumen de más de 70 000 toneladas.

Con las ventas de alimentos orgánicos al por menor estimadas en 2007 en 5 400 millones de EUR (cerca de 8 mil millones de USD), **Alemania** es con mucho el principal mercado orgánico europeo. Los orgánicos ya representan más del 3 por ciento de las ventas totales de alimentos y el mercado creció aproximadamente un 18 por ciento en 2007 (Biofach, 2008). Las cantidades de frutas y hortalizas orgánicas vendidas por los minoristas se duplicaron en tres años, hasta alcanzar casi las 250 000 toneladas en 2007 (Fruchthandel, 2008). Alemania es el segundo mercado mayor de bananos orgánicos en Europa. Desde 2005 las importaciones de bananos orgánicos han ido aumentando rápidamente, como consecuencia en parte del suministro mayor proveniente de América Latina. Las estimaciones de los volúmenes de sus ventas, sin embargo, varían considerablemente de una fuente a otra. Según Fruchthandel (2007), en 2006 las ventas se duplicaron hasta alcanzar un volumen estimado de casi 40 000 toneladas. Hinrichs (2007) tiene una estimación ligeramente menor, de 44 000 toneladas, para 2006. El informe anual 2008 de la ONG orgánica alemana Bund Ökologische Lebensmittelwirtschaft (BÖLW) tiene una estimación de la cuota de mercado para 2006 incluso mayor (11 por ciento), que representaría mucho más de 80 000 toneladas. Los resultados provisionales de ZMP (comunicación personal, 2007) indicaron un aumento ulterior de 40 por ciento en el primer trimestre, lo que lleva a una cuota de mercado de 9 por ciento, mientras el informe BÖLW indica una cuota de mercado de 13,9 por ciento. Esta última cifra puede ser exagerada o referirse sólo a algunos tipos de mercados minoristas. Basado en los datos de ZMP, Fruchthandel (2008) indica ventas de 57 000 toneladas para todo el año 2007.

Aunque menor que el Reino Unido y Alemania, **Francia** es un mercado relativamente importante para los bananos orgánicos. Una gran parte de sus importaciones llega indirectamente a través de otros países de la UE (en particular, Bélgica y los Países Bajos). Francia recibe bananos orgánicos principalmente de la República Dominicana, Perú y Colombia, y cantidades menores de bananos orgánicos y de comercio justo de Ghana. Una gran parte de estas importaciones es indirecta, con puntos de entrada en Bélgica y los Países Bajos.

Italia importa grandes cantidades de bananos orgánicos, pero el consumo está concentrado principalmente en las regiones septentrionales y centrales. La producción interna de frutas y hortalizas orgánicas es considerable en Italia (FAO, 2001b), y estos productos pueden competir con los bananos orgánicos.

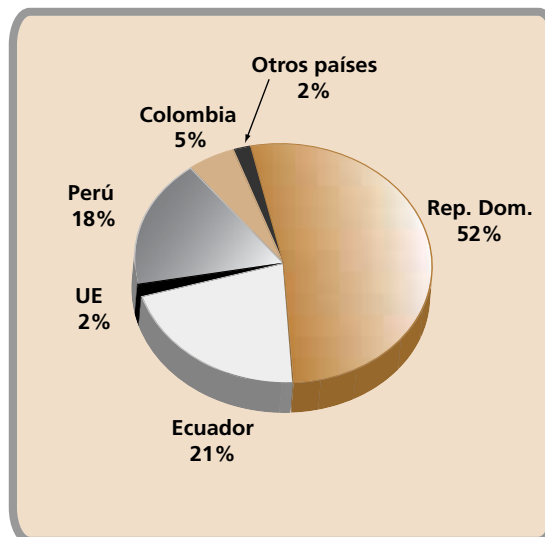
Pese a su población relativamente pequeña, **Suiza** importa cantidades considerables de bananos orgánicos. Tiene el nivel más alto de consumo individual de alimentos orgánicos de Europa, con un promedio de 102 EUR (aproximadamente 130 USD) en 2006, según ZMP (comunicación personal, 2008). En 2007, las ventas totales de orgánicos al por menor se estimaron en cerca de 1,2 millones de USD, lo que dio al sector una cuota de mercado promedio de cerca del 5 por ciento. El mercado minorista suizo está controlado por dos cadenas grandes de supermercados, la COOP Switzerland y Migros, que ponen los bananos orgánicos ampliamente a disposición de los clientes de sus almacenes. La diferencia de

precios entre los bananos convencionales y los orgánicos tiende a ser menor que en otros países europeos, lo que hace que los bananos orgánicos resulten relativamente atractivos para los consumidores.

B. Proveedores

Los principales proveedores de Europa son la República Dominicana, Ecuador, Perú y Colombia (Figura 14). La República Dominicana fue durante mucho tiempo su proveedor principal, absorbiendo más de la mitad de sus importaciones en 2006, pero en 2007 el Ecuador la desplazó. Además de estos grandes proveedores, Europa también importa cantidades relativamente pequeñas de bananos orgánicos frescos del África subsahariana (principalmente Ghana, que exporta aproximadamente 2 500 toneladas de bananos con la doble certificación de orgánico y de comercio justo). Algunos de los territorios de ultramar de los estados miembros de la UE producen bananos orgánicos, principalmente las Islas Canarias (España) donde, según FruiTrop (2008), en 2007 se cultivaron orgánicamente 50 hectáreas. Si se aplica el rendimiento medio local, ello se traduce en un volumen de producción de aproximadamente 2 000 toneladas. La isla portuguesa de Madeira, situada en el océano Atlántico norte, también produce bananos orgánicos, pero no fue posible encontrar datos sobre las cantidades obtenidas y vendidas. Se supone que se trata de cantidades bajas.

Figura 14 – Orígenes de los bananos orgánicos comercializados en Europa (porcentajes del volumen, 2006)



Los bananos orgánicos se importan en Europa por medio de diferentes tipos de empresas: importadores orgánicos especializados (por ejemplo, Probaturo y Brochenin, en Francia; Eosta y AgroFair, en los Países Bajos; Organic Farm Foods, en el Reino Unido), grandes importadores de frutas convencionales (por ejemplo, Fyffes, Dole y Pomona) y las subsidiarias especializadas de algunas cadenas de supermercados.

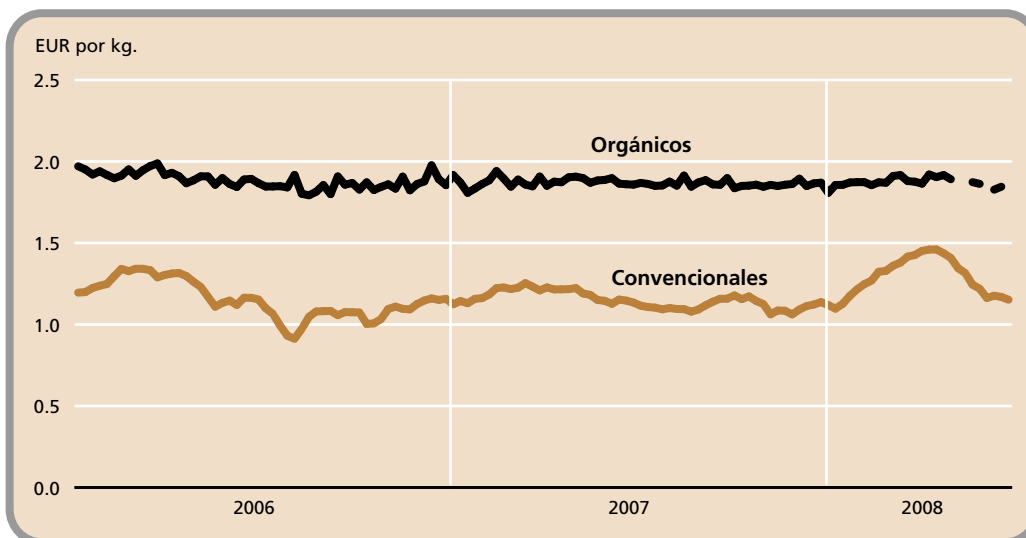
C. Precios

La falta de datos seguros sobre los precios de los productos orgánicos en general hace difícil analizar los de los bananos orgánicos. A nivel de importación, prácticamente no hay datos sobre precios. Las encuestas de los importadores han resultado ineficaces ya que las empresas consideran dicha información comercialmente sensible. A nivel mayorista, se pueden encontrar datos para algunos países de la UE, pero la recopilación sistemática comenzó sólo últimamente y las series son incompletas. Los datos sobre los precios al por menor son muy escasos y esporádicos.

Alemania

Alemania es el segundo mercado mayor de bananos orgánicos. En los últimos años la ZMP, una empresa alemana que recopila los precios agrícolas, ha publicado los precios al por mayor y por menor para algunos productos orgánicos, entre ellos el banano. Los datos correspondientes al período 2004-2006 indican que el crecimiento rápido de las importaciones de bananos orgánicos en el mercado alemán coincidió con una baja relativa de los precios. Mientras en 2004 los precios al por menor oscilaban entre 2,20

Figura 15 – Precios mensuales al por menor para el banano orgánico y convencional en Alemania (enero de 2006-junio de 2008)



Fuente: ZMP (2008)

Cuadro 5. Gamas anuales de precios al por menor para el banano en Alemania

Año	Precio orgánico medio (€/kg)	Precio convencional medio (€/kg)	Sobreprecio orgánico (%)
2006	1.88	1.15	63.3
2007	1.87	1.15	62.6
2008 (Ene-Jun.)	1.87	1.29	45.5

Fuente: (2008)ZMP

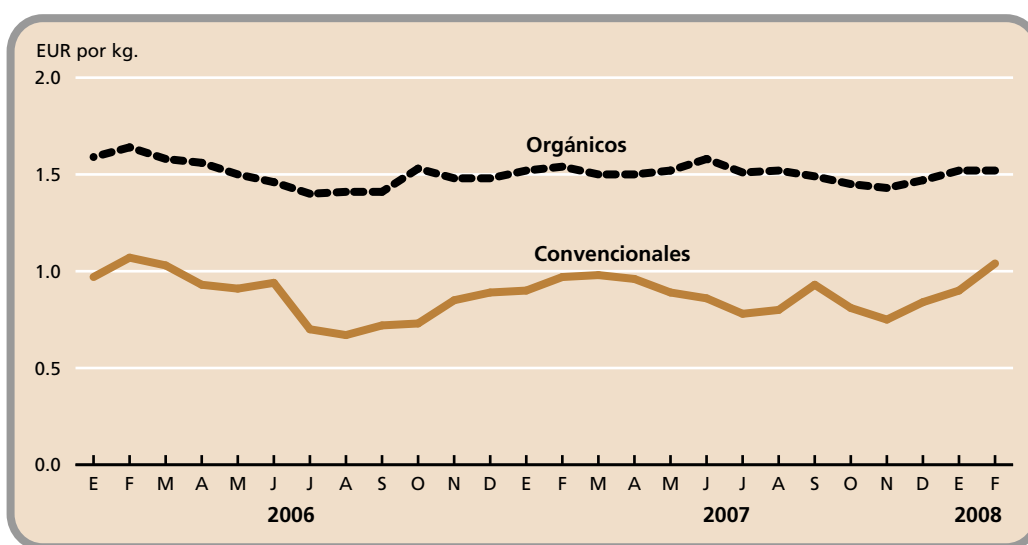
EUR y 2,35 EUR por kg, en 2006 el margen era sólo de 1,8 EUR a 2 EUR por kg. Desde entonces, sin embargo, parece que los precios se han estabilizado, como se ilustra en el Cuadro 5. Durante el período comprendido entre abril de 2006 y junio de 2008 fluctuaron moderadamente (más o menos 0,1 EUR/kg) en torno a 1,9 EUR/kg., y eran mucho más estables que los precios de los bananos convencionales, que oscilaban en la banda de 1 EUR a 1,5 EUR/kg (Figura 15). Durante el período 2006-2007 el sobreprecio orgánico al por menor rondaba en torno al 63 por ciento, pero descendió a 45,5 por ciento en el primer semestre de 2008, debido a que el precio de los bananos convencionales aumentó mientras el precio orgánico se mantuvo estable.

Francia

Aunque es un mercado más pequeño que el Reino Unido y Alemania, Francia consume grandes cantidades de bananos orgánicos y sus importaciones han ido expandiéndose rápidamente en los últimos años. Es el único mercado europeo en el que se han podido encontrar datos correspondientes a un período significativo sobre los precios oficiales tanto al por menor como al por mayor para los bananos orgánicos. Son los datos obtenidos y publicados periódicamente por Service des Nouvelles des Marchés (Servicio de noticias de los mercados).

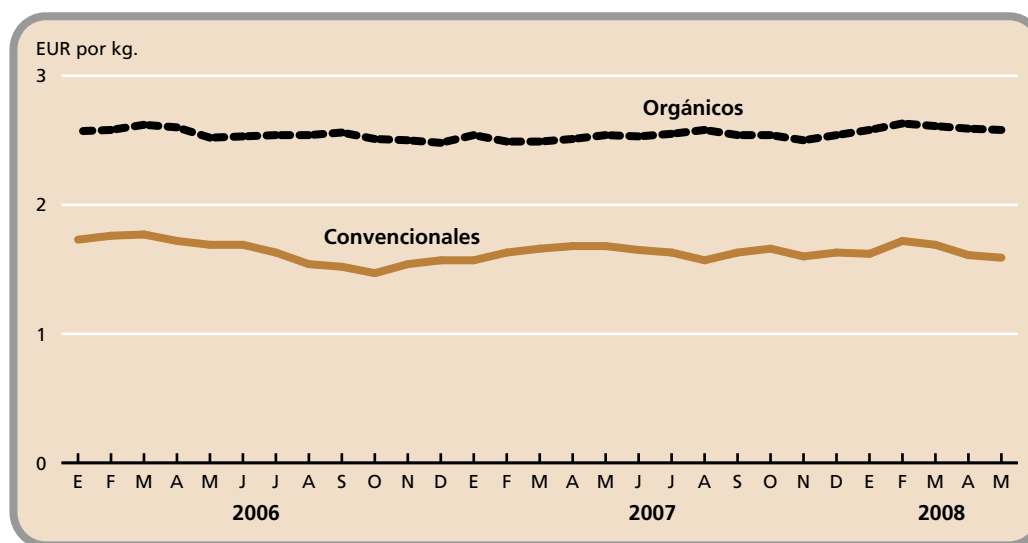
En la Figura 16 se presentan los precios al por mayor para los bananos orgánicos y convencionales. De forma análoga a lo que sucede en Alemania, los precios orgánicos son

Figura 16 – Precios mensuales al por mayor para el banano orgánico y convencional en Francia (procedentes de las Américas)



Fuente: Service des Nouvelles des Marchés

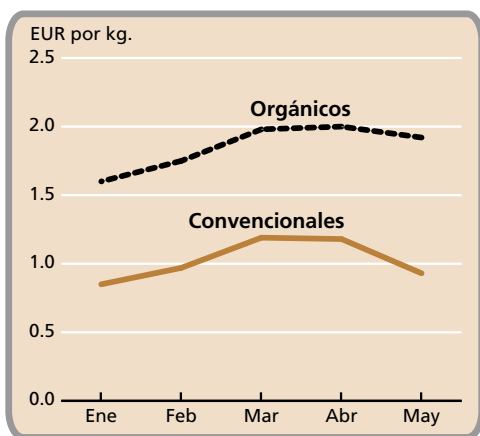
Figura 17 – Precios mensuales al por menor para el banano orgánico y convencional en Francia (procedentes de las Américas)



Fuente: Service des Nouvelles des Marchés

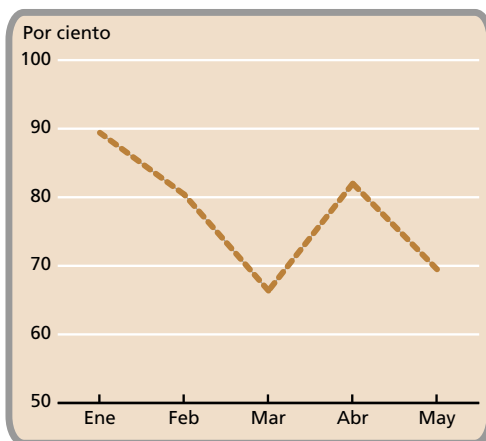
más estables que los convencionales, que exhiben amplias fluctuaciones. En el período examinado, el sobreprecio medio era de 0,63 EUR por kg al por mayor. De 76 por ciento en 2006 pasó a 83 por ciento en 2007. El comportamiento de los precios al por menor se ilustra en la Figura 17, en la que nuevamente los precios orgánicos aparecen más estables que los convencionales. El sobreprecio medio al por menor es de 0,91 EUR/kg, más alto que el sobreprecio al por mayor en términos absolutos pero no en términos relativos, habiendo aumentado de 56 por ciento en 2006 a 64 por ciento en 2007. En comparación con Alemania, tanto los precios orgánicos como los convencionales son más altos que en Francia. También es más alto el sobreprecio orgánico.

Figura 18 – Italia: precios medios mensuales al por mayor del banano orgánico y convencional (enero-mayo de 2008)



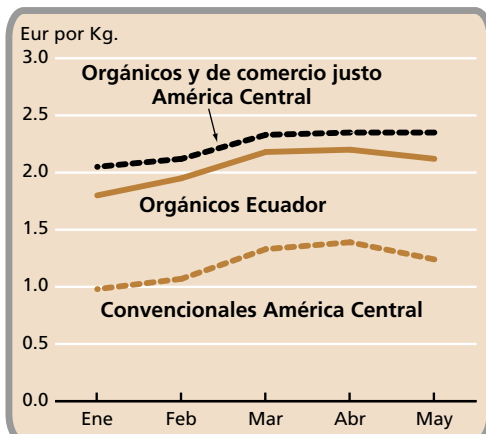
Fuentes: Cámaras de Comercio de Bolonia y Florencia (2008)

Figura 19 – Italia: diferencia (porcentual) entre los precios mensuales al por mayor del banano orgánico y convencional (enero-mayo de 2008)



Fuentes: Cámaras de Comercio de Bolonia y Florencia (2008)

Figura 20 – Italia: precios medios mensuales al por mayor del banano orgánico y convencional de América Central y el Ecuador



Fuentes: Cámaras de Comercio de Bolonia y Florencia (2008)

Italia

Italia compite con Francia por el tercer puesto de los mercados orgánicos de la Unión Europea. Los precios al por mayor para los bananos orgánicos y convencionales correspondientes al período enero-mayo de 2008 se encontraron en los mercados de Bolonia (orgánicos) y Florencia (convencionales). La Figura 18 presenta el precio medio de los bananos orgánicos importados de Colombia, la República Dominicana, Perú y Ghana comparados con el precio de los bananos convencionales importados de diversos países (no especificados). La diferencia media durante el período de cinco meses fue de 0,83 EUR/kg. Ambos precios varían en el mismo sentido y, a diferencia de Francia, tienen márgenes semejantes. El sobreprecio orgánico alcanzó un promedio de 81 por ciento, con un mínimo de 65 por ciento y un máximo de 90 por ciento (Figura 19).

La Figura 20 presenta los precios medios de los bananos orgánicos y convencionales de certificación doble (orgánica y de comercio justo), importados de América Central. La diferencia media en el período de cinco meses excedió de 1 EUR/kg, lo que representa un sobre-precio orgánico del 87 por ciento. En el mismo gráfico aparecen los precios para los bananos orgánicos de Ecuador. No llama la atención el hecho de que sean ligeramente más bajos que los precios de los bananos de certificación doble (orgánica y de comercio justo). La diferencia, que varía entre 0,1 EUR y 0,2 EUR/kg, se debe al sobreprecio de comercio justo y a los costos de producción más altos en América Central.

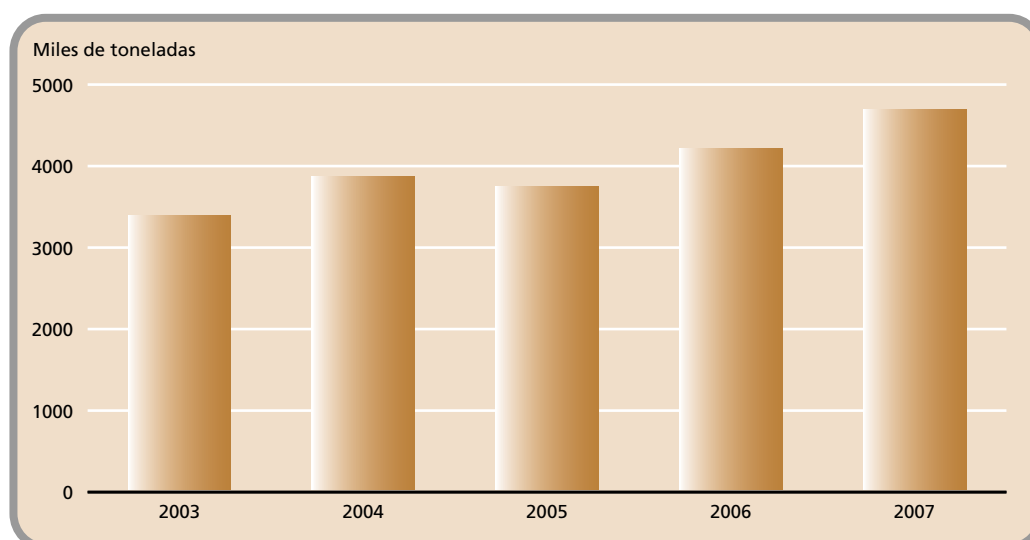
D. Perspectivas de mercado

El consumo de bananos orgánicos debería aumentar en Europa, especialmente en la Unión Europea. Con 27 estados miembros y una población de cerca de 500 millones de consumidores con ingresos medios altos, la Unión Europea es el mayor mercado mundial para el banano. En 2007, importó casi 4,7 millones de toneladas de América Latina, África y el Caribe, lo que representa más de una tercera parte de las importaciones mundiales de bananos. Diversos factores pueden contribuir a aumentar su consumo

de banano orgánico. Primero, el hecho de que los proveedores deberían beneficiarse de la liberalización del sistema de importación del banano de la UE. En enero de 2006, la Unión Europea reemplazó su sistema complejo de contingentes arancelarios con un sistema exclusivamente arancelario. Actualmente ya no existen restricciones cuantitativas para las importaciones de bananos. Como consecuencia, las importaciones de bananos han aumentado notablemente desde principios de 2006. En 2007, había 1 millón de toneladas más que la media anual correspondiente al período 2003-2005 (Figura 21)⁹. Los bananos orgánicos se beneficiarán del aumento general en las importaciones de bananos. Otro efecto de la liberalización fue el haber aumentado su competitividad frente a los bananos convencionales. En el sistema de contingentes arancelarios los comerciantes de bananos tenían que obtener una licencia de importación con objeto de comercializar sus bananos en la Unión Europea. La mayor parte de las licencias solían adjudicarse a los así llamados "operadores tradicionales", que importaban principalmente bananos convencionales, mientras los importadores de bananos orgánicos recibían muy pocas. Como consecuencia, tenían que comprar las licencias a los operadores tradicionales, lo cual aumentaba el costo de los bananos orgánicos. Con la eliminación de los contingentes de importación, ya no necesitan comprar licencias y, por lo tanto, el banano orgánico ha ganado competitividad con respecto a los bananos convencionales.

El segundo factor es el aumento del poder adquisitivo de los consumidores en los 12 nuevos países miembros después de las ampliaciones de 2004 y 2007. En la mayor parte de los países incorporados últimamente el ingreso per cápita está muy por debajo de la media de los miembros más antiguos, pero ha ido aumentando rápidamente desde la incorporación y se prevé que se pongan al día a largo plazo. En esos países el consumo medio de bananos per cápita todavía es relativamente bajo (6,7 kg, frente a una media de 11 kg en la UE). En los últimos cuatro años, su consumo de bananos ha aumentado notablemente y la tendencia debería continuar. Se pronostica que el consumo de bananos orgánicos se beneficiará de la expansión general favorecida por el aumento de los ingresos.

Figura 21 – Importaciones totales netas de banano de la UE (2003-2007)



Nota: UE-25 desde 2003 hasta 2006, UE-27 en 2007

Fuente: Eurostat citado en ECBTA (2008)

⁹ Este aumento se debe también a la incorporación de Bulgaria y Rumania en la Unión Europea a partir de enero de 2007.

El tercer factor es la tendencia general al aumento de la cuota de mercado de los alimentos orgánicos en toda la Unión Europea. Entre 2004 y 2005, los últimos años para los cuales se dispone de cifras fiables, la tasa de crecimiento a nivel mundial era ligeramente superior al 15 por ciento. Suponiendo que se mantuviera constante en 15 por ciento en los años venideros, en 2010 las ventas mundiales de orgánicos al por menor se acercarian a 70 000 millones de USD. En la hipótesis más moderada de que la tasa bajara de 15 a 10 por ciento durante el período 2006-2010, las ventas alcanzarían en 2010 aproximadamente los 60 000 millones de USD (Figura 10). La empresa de investigación de mercados del Reino Unido "Mintel" reveló que, a pesar de la contracción del crédito, preveía que el mercado orgánico creciera en un 44 por ciento para 2012. Un portavoz de la Soil Association mencionó que se esperaba un crecimiento del 10 por ciento en 2008 (Farmers Guardian, 2008). La expansión del mercado se deberá a los minoristas en gran escala tanto convencionales como especializados. Según la Federación Internacional de los Movimientos de Agricultura Biológica (IFOAM), en 2006 más de la mitad de todos los productos certificados se vendió en cadenas de grandes supermercados, que están ampliando su gama de alimentos orgánicos e inclusive creando almacenes especializados. Por ejemplo, el minorista francés Carrefour ha estado desarrollando en los centros comerciales una nueva cadena de almacenes orgánicos. La primera tienda, de 24 metros cuadrados y unos 350 artículos, se abrió últimamente en Thionville, Francia. Además, en todos los países europeos se han desarrollado cadenas de supermercados orgánicos especializados. Por ejemplo, cada semana se abre en Francia una nueva tienda de Biocoop. En 2008 la red contaba con unos 300 almacenes y supermercados orgánicos.

Según los pronósticos, el crecimiento será particularmente fuerte en la categoría de productos frescos. Organic Monitor (2008) prevé que en los próximos años el mercado de productos frescos orgánicos y de comercio justo se duplicará. Al introducirse más variedades de frutas tropicales y exóticas, se prevé que las ventas de frutas orgánicas superen las de hortalizas orgánicas. Las importaciones de frutas orgánicas deberían registrar una expansión ya que en la Unión Europea la producción interna está creciendo menos rápidamente que la demanda. En efecto, algunos países europeos registran una disminución de las tierras agrícolas orgánicas. El alza de los precios de los productos agrícolas está desalentando el paso de los agricultores a las prácticas orgánicas. Para asegurar un suministro continuo de frutas y hortalizas orgánicas los minoristas europeos están promoviendo cadenas mundiales de producción y distribución. Al aumentar la demanda de productos orgánicos por parte de los consumidores, se prevé que continúen los desequilibrios entre la oferta y la demanda. El banano orgánico se beneficiará sin duda del creciente interés de los consumidores por las cuestiones relacionadas con la salud, la nutrición y la ecología. Su cuota de mercado todavía es relativamente baja (aproximadamente un 3 por ciento), lo que significa que todavía existe un margen para ulteriores aumentos. Algunas frutas orgánicas (por ejemplo, manzanas) cuentan con una cuota de mercado que en algunos países alcanza hasta el 10 por ciento.

Un cuarto factor que podría acrecentar las importaciones de bananos orgánicos es el nuevo reglamento (CEE) N° 8934/2007 que rige la importación de alimentos orgánicos producidos fuera de la Unión Europea y entrará en vigor en 2009. Las nuevas normas, en particular la nueva opción de "certificación de equivalencia", deberían facilitar a los productores orgánicos no pertenecientes a la UE la obtención de la certificación con arreglo a los estándares de la UE y, por lo tanto, la comercialización de sus productos como orgánicos dentro de la Unión Europea.

Las futuras importaciones europeas de bananos orgánicos se proyectaron usando cuatro escenarios diferentes. En el primero, se supone que las importaciones continuarán creciendo a la tasa alta observada entre 2006 y 2007 (+40 por ciento). Según este escenario optimista, se prevé que lleguen a cerca de 1 200 000 toneladas en 2012 (Figura 22). En el segundo,

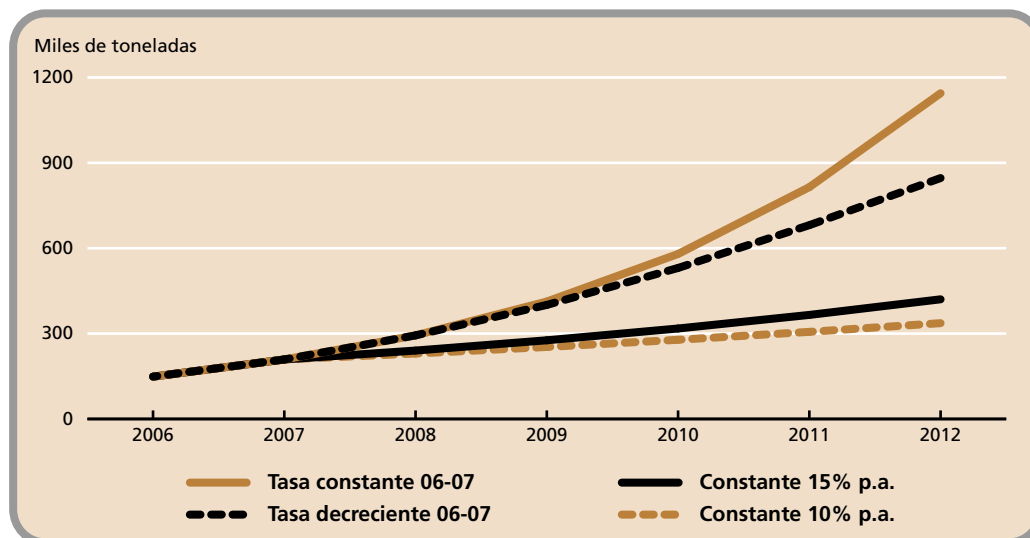
esa tasa disminuye anualmente hasta alcanzar el 20 por ciento en 2012, situándose las importaciones ligeramente por debajo de las 900 000 toneladas en 2012. En el tercero, se supone que las importaciones de bananos crecerán a la tasa anual (15 por ciento) observada en los últimos años para las ventas europeas de los alimentos orgánicos en general. Por último, el cuarto escenario supone un crecimiento anual constante algo más lento del 10 por ciento. Según esta hipótesis más moderada, se prevé que las importaciones europeas superen ligeramente las 300 000 toneladas.

Posiciones competitivas de los proveedores

Es difícil determinar cuáles de los proveedores se beneficiarán del incremento del mercado, ya que hay factores compensatorios en juego. Por un lado, es probable que los proveedores latinoamericanos ya establecidos, en particular Ecuador y Perú, saquen ventaja de la mayor demanda europea. Sus productores son competitivos y eficientes, y en ambos países hay superficies extensas en transición al cultivo orgánico. Tienen el dólar estadounidense como moneda nacional o su moneda está vinculada al dólar estadounidense. Una ulterior depreciación del dólar respecto del euro favorecería sus exportaciones a Europa. Además, Perú cuenta con grupos de productores con certificación de comercio justo bien organizados, tales como la Red de Productores de Banano Orgánico Comercio justo (REPEBAN). También Colombia podría beneficiarse, aunque en menor medida debido a los problemas políticos internos y a la solidez relativa de su moneda nacional.

Otros países se benefician del acceso preferencial a los mercados. La Unión Europea aplica a las importaciones de bananos un arancel general de 176 EUR, pero algunos países están exentos de dicho arancel. Con arreglo a la iniciativa de la Unión Europea "Todo menos armas", los bananos importados de cualquiera de los países menos adelantados (MA) pueden entrar exentos de derechos sin restricciones cuantitativas. Análogamente, desde enero de 2008 los países del grupo ACP (África, el Caribe y el Pacífico), que han firmado con la Unión Europea un acuerdo de asociación económica (EPA), pueden exportar sus bananos exentos de derechos y de contingentes. Dado que el acuerdo lo han firmado todos los países ACP que proveen cantidades considerables de bananos a la Unión Europea, de hecho prácticamente todos los bananos ACP gozan ahora de un acceso libre a este mercado. Esta disposición favorece especialmente a la República Dominicana y Ghana, que ya exportan a la Unión Europea cantidades ingentes de bananos orgánicos. Pero podrían surgir otros proveedores ACP o de los países menos adelantados.

Figura 22 – Importaciones de banano orgánico de la UE previstas hasta 2012



Sin embargo, no es seguro que los países ACP y MA puedan retener por mucho tiempo esta preferencia arancelaria. Los países latinoamericanos que exportan bananos a la Unión Europea se han quejado de que el arancel de 176 EUR por tonelada es demasiado alto y constituye una discriminación desleal. En el sistema anterior de la UE, las importaciones exentas de derechos de los bananos ACP se limitaban a un contingente de 775 000 toneladas. Dado que este contingente quedó eliminado en enero de 2008, los proveedores latinoamericanos temen que los bananos ACP desplacen sus exportaciones a la Unión Europea e insisten en que el arancel se reduzca considerablemente. A la inversa, los países ACP se oponen a cualquier reducción arancelaria porque consideran que se trata de una diferencia arancelaria necesaria para compensar la competitividad menor de sus industrias bananeras.

Una reducción arancelaria efectuada en el marco de las negociaciones de la OMC aumentaría la competitividad de los proveedores latinoamericanos frente a los proveedores ACP. Sin embargo, dentro de cada uno de estos grupos hay grandes diferencias de un país a otro en términos de ingresos per cápita, nivel de desarrollo económico y competitividad de la industria del banano. Aunque los productores latinoamericanos tienden a ser más modernos y eficientes, existen excepciones (por ejemplo, Nicaragua, Panamá). También, dentro del grupo ACP, algunos proveedores (por ejemplo, las Islas de Barlovento, Jamaica) tienen poca competitividad, pero otros (por ejemplo, Camerún, Côte d'Ivoire, la República Dominicana) cuentan con productores eficientes. El hecho de que en 2006 y 2007 las importaciones de bananos ACP hayan excedido el contingente exento de derechos de 775 000 toneladas significa que algunos proveedores ACP pueden competir incluso pagando el mismo arancel que los proveedores latinoamericanos. En cambio, una reducción sustancial del arancel tendría efectos muy negativos en las exportaciones de algunos proveedores caribeños, y hasta puede provocar su exclusión del mercado UE.

Mientras tanto, los paneles establecidos por el Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio han dictaminado que el sistema de importación de la UE no era compatible con las normas del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). En agosto de 2008 la Comisión Europea apeló el fallo. Las negociaciones con los proveedores latinoamericanos para llegar a un acuerdo sobre una reducción arancelaria introducida escalonadamente a lo largo de algunos años estaban muy cercanas a una conclusión pero se interrumpieron después del fracaso de la reunión ministerial de la OMC en Ginebra, al final de julio de 2008, que no logró un acuerdo sobre las negociaciones globales de la Ronda de Doha.

Además de la Unión Europea, varios mercados emergentes ofrecen perspectivas para una expansión de las ventas. En Rusia, las ventas de alimentos orgánicos han aumentado a raíz del desarrollo económico y del creciente poder adquisitivo, especialmente en los supermercados de las grandes ciudades (USDA, 2008b). Las ventas de bananos orgánicos se beneficiarán de dicha expansión. Las grandes empresas bananeras rusas, tales como Sorus y Sunway, están firmemente arraigadas en el Ecuador, y podrían incrementar fácilmente sus importaciones de orgánicos en Rusia.

2.3 América del Norte

A. Situación actual del mercado

Los bananos son con mucho la principal importación norteamericana de frutas, con un 14 por ciento del valor total de las importaciones¹⁰. Los Estados Unidos son el país con

¹⁰Base de datos del Servicio de Mercadotecnia Agrícola del USDA

las mayores ventas de orgánicos. OTA (2008) estima sus ventas totales de productos orgánicos al por menor en 2007 en aproximadamente 21 000 millones de USD. Todos los bananos orgánicos encontrados en el mercado norteamericano son importados, ya que ni Canadá ni los Estados Unidos producen esta fruta¹¹. Las estimaciones de la industria para las importaciones de bananos orgánicos frescos en 2006 oscilan entre 80 000 y 110 000 toneladas. En base a los datos obtenidos de los países proveedores, se puede estimar que las importaciones efectivas han superado probablemente las 100 000 toneladas, lo que representa más del 2,3 por ciento de los 4,3 millones de toneladas de importaciones totales de bananos frescos (Cuadro 6). Como se ilustra en la Figura 23, las importaciones han aumentado casi un 700 por ciento desde 1998, cuando se estimaron en 13 000 toneladas (Sauvé, 1998). El aumento fue particularmente fuerte entre 2005 y 2006, ya que Ecuador, el proveedor principal, duplicó sus envíos. Las estimaciones provisionales para 2007 no indican aumentos considerables en las importaciones ya que los proveedores principales dirigieron la mayor parte de sus expediciones a Europa, donde los precios eran más rentables debido a la fuerza del euro. Canadá importa la mayor parte de sus bananos orgánicos a través de los Estados Unidos. América del Norte representa poco menos del 40 por ciento de las importaciones mundiales de bananos orgánicos.

Cuadro 6 – Importaciones estimadas de banano orgánico en América del Norte en 2006

País de origen	Importaciones estimadas (toneladas)
Ecuador	47 000
Perú	26 400
Colombia	13 600
República Dominicana	6 800
Honduras	3 600
Otros países	3 000-4 000
Total (estimado)	100 000

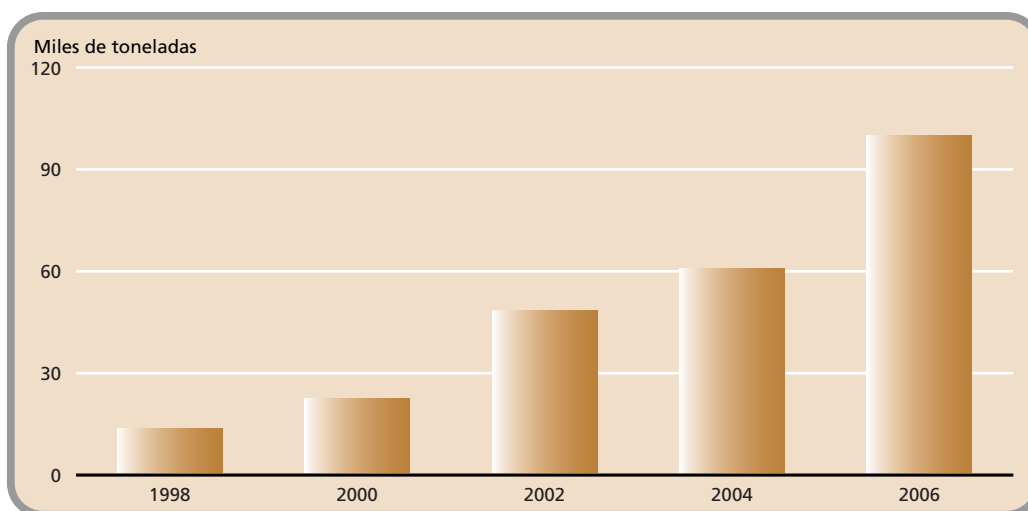
Fuentes: para el Perú y la República Dominicana, los departamentos de estadísticas; para los otros países, la industria

Aunque la falta de datos sobre los precios al por menor hace difícil estimar el valor de las ventas de bananos orgánicos en América del Norte, para 2007 puede tomarse como estimación moderada la cifra de 130 millones de USD.

B. Proveedores y canales de comercialización

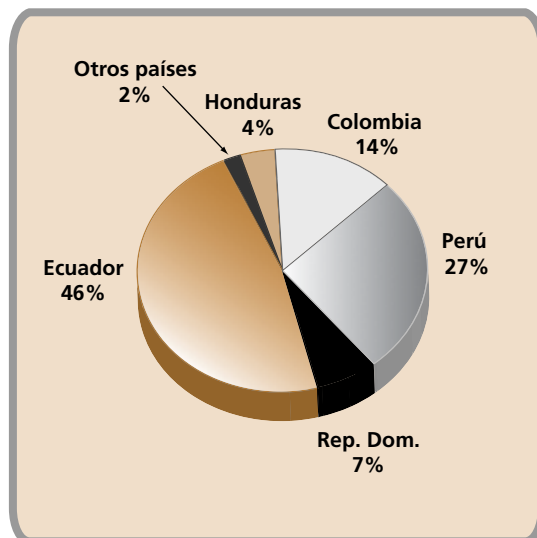
En los últimos años el Ecuador se ha convertido con mucho en el mayor proveedor de América del Norte, representando casi la mitad de las importaciones totales (Figura 24). Al Perú correspondió más de una cuarta parte de las importaciones

Figura 23 – Importaciones norteamericanas de banano orgánico



¹¹ Salvo una cantidad insignificante en Hawaii

Figura 24 – Partes de los proveedores en las importaciones norteamericanas de banano orgánico



norteamericanas en 2006 y sus exportaciones deberían seguir aumentando. Las importaciones de Colombia también han acusado una expansión, pero menos rápida que la de Ecuador y Perú. La República Dominicana es el segundo exportador mundial de bananos orgánicos, pero figura sólo en el cuarto lugar entre los proveedores de América del Norte, ya que la mayor parte de su producción se exporta a Europa. Aunque no fue posible determinar la cantidad de bananos orgánicos que se importa de México, se estima que se trata de cantidades muy pequeñas. La producción mexicana de bananos orgánicos disminuyó desde principios de los años 2000, y en 2005 se estimó en menos de 2 500 toneladas. No hay indicios de que se haya recuperado desde entonces.

En América del Norte, los bananos orgánicos son importados y distribuidos principalmente por Dole Foods ("Dole") que, según las estimaciones, representó en 2006 más de dos terceras partes del mercado. Dole importa desde Perú, Ecuador, Colombia, Honduras y la República Dominicana. Compra aproximadamente el 60 por ciento de sus bananos orgánicos a productores independientes. En Perú, Dole es el mayor exportador de bananos orgánicos. Entre los otros importadores figuran Daabon Organics USA y Chiquita Brands ("Chiquita"). Daabon Organics USA es la subsidiaria local del Grupo Daabon, una empresa agroindustrial colombiana que cultiva bananos orgánicos y es con mucho el mayor exportador de bananos orgánicos en Colombia. También vende bananos orgánicos a Dole. Chiquita produce bananos orgánicos en el Perú, Ecuador y Colombia, y en 2006 registró exportaciones de aproximadamente 5 000 toneladas a los Estados Unidos.

Por lo menos dos importantes empresas comerciales de bananos están planificando una gradual expansión de sus sectores orgánicos con objeto de aprovechar las oportunidades de mercado. Esas mismas empresas están planificando el aumento de la cuantía de bananos que importan con doble certificación (ambiental y social). La doble certificación está en auge y ofrece particulares ventajas de mercado.

C. Precios

Según una importante empresa importadora, en 2006 el sobreprecio a nivel FOB era de aproximadamente 30 por ciento, y los precios de venta a nivel de importación en los Estados Unidos oscilaban entre 14 y 18 USD por caja. Sin embargo, la falta de datos sobre los precios de los bananos orgánicos a nivel de importación hace que sea muy difícil sacar conclusiones generales acerca de los sobreprecios de las importaciones. Ninguna organización gubernamental ni independiente registra los precios de importación de los bananos orgánicos, y las empresas no declaran estos datos. Una solución posible es comparar el valor unitario de los bananos importados de países que exportan exclusivamente bananos orgánicos con el de los bananos importados de países que exportan preponderantemente bananos convencionales. Como se indica a continuación en el Cuadro 7, en 2005 el valor unitario medio para los bananos orgánicos era un 65 por ciento más alto que para los convencionales. En 2006, la diferencia de precios aumentó a 80 por ciento.

Cuadro 7 – Valor unitario de las importaciones de bananos en los Estados Unidos (USD/tonelada)

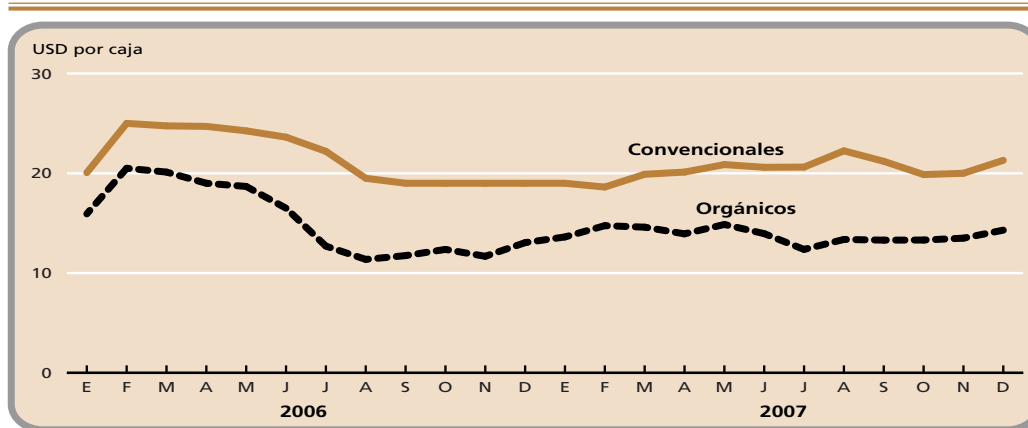
Tipo de banano	Orgánico	Orgánico	Convencional	Convencional	Todas las importaciones de banano
<i>País de origen</i>	<i>República Dominicana</i>	<i>Perú</i>	<i>Ecuador</i>	<i>Costa Rica</i>	<i>Todos</i>
2005	494	402	264	280	271
2006	562	478	291	293	287
2007	572	467	281	279	287

Fuente: Departamento de Comercio, Oficina de Censos de los Estados Unidos, Estadísticas del Comercio Exterior y USDA-FAS

Por intermedio del Servicio de Mercadotecnia Agrícola del USDA (AMS) se pueden obtener datos de algunos mercados sobre los precios al por mayor para los bananos orgánicos. Los mercados mayoristas de Boston y San Francisco tienen algunos de los conjuntos de datos más completos, y fueron elegidos por representar grandes ciudades de las costas oriental y occidental. Durante el período 2005-2007, el sobreprecio orgánico al por mayor superaba el 30 por ciento para los bananos. En 2006, los precios subieron para todos los tipos de bananos, debido a una disminución de la oferta de América Latina mientras la demanda interna se mantuvo firme. Sin embargo, el sobreprecio orgánico disminuyó ligeramente (Cuadro 8). Esta disminución del sobreprecio al por mayor contrasta con el incremento observado en las importaciones.

Como se ilustra en la Figura 25, los precios al por mayor de los bananos orgánicos y convencionales suelen variar en la misma dirección. Con todo, los precios orgánicos tienden

Figura 25 – Precios medios mensuales al por mayor para el banano orgánico y convencional en el mercado de San Francisco (2006-2007)



Fuente: USDA-AMS (2008)

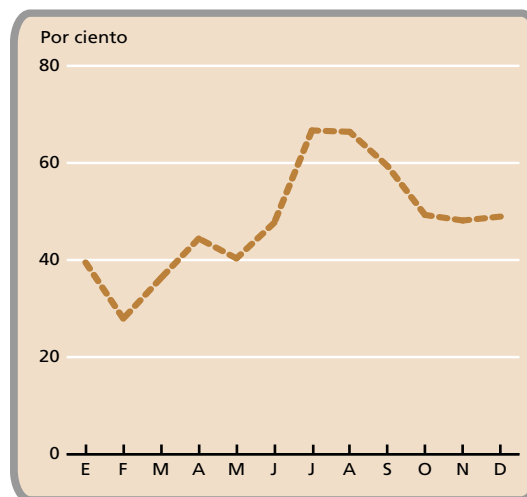
Cuadro 8 – Precios medios al por mayor del banano orgánico y convencional en los Estados Unidos

USD/ caja (18.14kg)	2005 Orgánico	2005 Conv.	D%	2006 Orgánico	2006 Conv.	D%	2007 Orgánico	2007 Conv.	D%
Boston	19	13	47	20	14	40	18	14	30
San Francisco	19	12	62	21	15	44	20	14	47

Fuente: USDA-AMS (2008)

a ser más estables que los de los bananos convencionales. Durante el período 2006-2007, en el mercado mayorista de San Francisco los precios orgánicos fluctuaron en la banda de 19 a 25 USD/caja, mientras que los precios convencionales oscilaron entre 11 y 20 USD/caja. El sobreprecio orgánico fluctúa notablemente con el tiempo, de 4,13 USD y 9,50 USD/caja en 2006 a 4,10 - 8,90 USD/caja en 2007. En términos porcentuales, osciló entre 22 y 72 por ciento durante el año 2007 (Figura 26). El nivel máximo del sobreprecio durante el verano puede explicarse por el hecho de que los precios de los bananos convencionales suelen bajar en ese período, en el que hacen frente a la competencia de las frutas de verano producidas internamente. Los bananos orgánicos pueden verse menos afectados por esa tendencia.

Figura 26 – Sobreprecio del banano orgánico (en porcentaje) en el mercado mayorista de San Francisco en 2007



Fuente: USDA-AMS (2008)

No fue posible obtener conjuntos de datos para los bananos orgánicos. Las fuentes industriales indican que los sobreprecios minoristas para los bananos orgánicos se sitúan por lo general entre 10 y 50 por ciento, que debería ir disminuyendo ligeramente a medida que más minoristas y productores importantes vayan entrando en el mercado.

D. Perspectivas para el mercado de los bananos orgánicos en América del Norte

En los últimos cinco años, las importaciones norteamericanas de bananos orgánicos han aumentado en un 10 a 50 por ciento por año. Aunque en 2007 se registró una desaceleración, que debería continuar en el próximo decenio, es probable que el crecimiento siga siendo robusto ya que los bananos continuarán beneficiándose de la expansión global del mercado orgánico. El mercado norteamericano de alimentos orgánicos acusa el crecimiento más rápido de todo el mundo, con tasas de crecimiento anual de aproximadamente 18-20 por ciento (OTA, 2007). En 2006, representó el 44 por ciento de los ingresos mundiales. Pese a las señales de desaceleración debida a la crisis económica, la expansión del mercado sigue siendo rápida en los Estados Unidos. Di Matteo (2008) sostiene que entre abril de 2007 y abril de 2008, las ventas de productos orgánicos (excluido Wal Mart) aumentaron un 25 por ciento, mientras las de los alimentos convencionales aumentaron sólo un 4,4 por ciento, y estima que en 2007 las ventas totales de orgánicos al por menor alcanzaron los 20 000 millones de USD. Las frutas y hortalizas frescas lideran las ventas de alimentos orgánicos. El Centro Orgánico ha sostenido que el producto orgánico representaba cerca del 10 por ciento de las ventas minoristas de producto fresco, pero este porcentaje puede ser exagerado. Algunos productores-exportadores importantes de productos frescos anunciaron últimamente programas ambiciosos destinados a pasar al cultivo orgánico toda o la mayor parte de las superficies de frutales y hortalizas, si la demanda de los consumidores continuara aumentando. En el informe se sostiene que muchas explotaciones de frutales y hortalizas están pasando a los métodos de cultivo orgánico, especialmente en el oeste de los Estados Unidos. La concentración en las cadenas orgánicas minoristas y la creciente participación de los supermercados convencionales aumentarán la eficacia de la distribución de alimentos orgánicos. Es probable que ello contribuya a una reducción de los precios minoristas y a una expansión de las ventas orgánicas.

Además, es posible que una nueva disminución del arancel de las importaciones de bananos en la Unión Europea haga más atractivo este mercado y aleje los bananos convencionales del mercado norteamericano. Suponiendo que la demanda norteamericana se mantuviera estable, ello podría hacer subir los precios para los bananos convencionales, reduciendo la diferencia con los precios orgánicos y aumentando la demanda de los bananos orgánicos. Este crecimiento previsto creará salidas de mercado para los productores latinoamericanos.

Sin embargo, las fuentes industriales consideran que probablemente la producción de bananos orgánicos se duplique en los próximos años, lo cual aumenta el riesgo de un desequilibrio de mercado y un descenso de los precios. Los proveedores actuales, en particular el Ecuador y el Perú, han hecho cuantiosas inversiones en explotaciones de bananos orgánicos, y actualmente están pasando al cultivo orgánico grandes extensiones de tierras. Las empresas bananeras multinacionales, como Dole y Chiquita, han estado invirtiendo en nuevas explotaciones orgánicas, de las que son propietarios directos o en asociación con empresas locales. Como ya se ha indicado, las empresas frutícolas multinacionales (por ejemplo, Fresh Del Monte, Dole, Chiquita) controlan la mayor parte del mercado bananero norteamericano. A menudo tienen contratos exclusivos con cadenas de supermercados. Por lo tanto, los productores latinoamericanos o caribeños que quieren exportar bananos orgánicos a América del Norte tratan de buscar la colaboración de estas empresas. Otra estrategia podría ser la de vender directamente a cadenas minoristas especializadas en productos orgánicos, como Whole Foods y Trader Joe's en los Estados Unidos y Planet Organic en Canadá, siempre que puedan afrontarse los problemas logísticos de envío, maduración y distribución.

2.4 Asia y el Pacífico

El mercado de alimentos orgánicos de Asia y el Pacífico todavía es muy pequeño en comparación con los mercados europeo y norteamericano. En 2007 se lo estimaba en cerca de 2 mil millones de USD, lo que representa aproximadamente una quinta parte de las ventas minoristas mundiales. Japón es con mucho el mercado principal, a mucha distancia de Australia, Nueva Zelanda y la República de Corea. No obstante, las ventas de alimentos orgánicos están aumentando notablemente en algunas economías emergentes, como Malasia, China y Tailandia.

A. Situación actual del mercado

Los bananos orgánicos se importan en diversos países de la región, en particular el Japón, Singapur, la República de Corea y Nueva Zelanda. Sin embargo, los volúmenes son muy pequeños en todos los países, menos en el Japón. Australia produce cantidades pequeñas de bananos orgánicos para su consumo interno, pero no los importa. El Gobierno australiano prohíbe las importaciones de bananos frescos por razones fitosanitarias. Tailandia produce cantidades pequeñas de bananos orgánicos, principalmente para el consumo interno y para exportar a los países vecinos. La República de Corea importa cantidades pequeñas (menos de 1 000 toneladas anualmente) de América del Sur. El resto de la presente sección se centra en el Japón debido a su importancia en el mercado bananero asiático.

Japón es un mercado importante para los alimentos orgánicos pero faltan datos estadísticos sobre estos productos. Las estimaciones de las ventas de alimentos orgánicos al detalle en 2006 oscilan entre 1 200 y 1 500 millones de USD. Es difícil proporcionar cifras precisas para el valor del mercado de bananos orgánicos en el Japón debido a la falta de datos sobre los precios, pero es probable que las ventas minoristas hayan sido del orden de los 50 millones de USD en 2006. En un estudio llevado a cabo por la IFOAM Japón en nombre del Banco Mundial, RUTA y la FAO (Banco Mundial, 2001) se estimaba que en 2002 el Japón había importado aproximadamente 18 000 toneladas de bananos

orgánicos. Sin embargo, debido a la alta tasa de fumigación impuesta por motivos fitosanitarios en el puerto de entrada no se vendieron más que 9 000 toneladas con el sello orgánico (las frutas fumigadas pierden automáticamente su condición orgánica). El mercado de importación japonés está controlado por la Hiro International Co. Ltd, que importa principalmente de Filipinas. La Daabon Organic Japan Co. Ltd es otro importador importante de bananos orgánicos. Es subsidiaria del Grupo colombiano Daabon, productor y exportador colombiano de orgánicos. Kyoko Foods es un mayorista que compra bananos orgánicos de Hiro International. Estos importadores y mayoristas distribuyen bananos orgánicos a supermercados, tiendas minoristas de especialidad orgánica, cooperativas de consumidores, y distribuidores especializados en productos orgánicos. En 2004, Kyoko Foods declaró que manipulaba mensualmente bananos orgánicos de Filipinas por un valor medio de aproximadamente 3,5 millones de JPY (precio al por mayor a los minoristas). En cantidad, había comprado 10 000 toneladas de Hiro International en 2002, 7 410 toneladas en 2001 y 6 760 toneladas en 2000.

B. Proveedores

El principal país que provee bananos orgánicos a Japón es Filipinas, que es también con mucho su mayor proveedor de bananos convencionales, los cuales representan aproximadamente el 80 por ciento de las importaciones totales. Las importaciones procedentes de Filipinas representan más de la mitad de las importaciones totales de bananos orgánicos. Son difíciles de estimar porque las estadísticas de aduanas japonesas no hacen distinción entre bananos orgánicos y bananos convencionales. Además, no fue posible obtener datos sobre las exportaciones de bananos orgánicos de Filipinas. En base al estudio antedicho, puede estimarse que en 2004 el volumen de las importaciones osciló entre 10 000 y 15 000 toneladas, aunque el volumen de los bananos marcados con el sello orgánico fue probablemente del orden de 5 000 a 8 000 toneladas debido a la alta tasa de fumigación, como ya se indicó anteriormente. Tomando como base las conversaciones mantenidas con un exportador filipino, se supone que las exportaciones se han mantenido invariables desde entonces y que en 2007 fluctuaron entre 10 000 y 15 000 toneladas (Cuadro 9).

Cuadro 9 – Exportaciones estimadas de banano orgánico al Japón en 2007

País de origen	Exportaciones al Japón (toneladas)
Colombia	3 000
República Dominicana	300
Perú	8 000
Filipinas	10 000-15 000
México	1 000-2 000
Total	22 000-28 000

Fuentes: para Colombia, la República Dominicana y el Perú, exportadores; para Filipinas y México, estimaciones del autor.

Nota: según importadores japoneses, alrededor del 50 por ciento de los bananos es fumigado en el puerto de entrada y, por lo tanto, pierde su condición orgánica.

Otros de los proveedores de bananos orgánicos al Japón son el Perú, Colombia, Ecuador y la República Dominicana. Por término medio, en el período 2004-2007 las exportaciones de Colombia al Japón oscilaron entre 2 000 y 3 000 toneladas. Aunque la República Dominicana fue un proveedor importante de bananos orgánicos al Japón en los comienzos del decenio de 2000, sus entregas se han ido contrayendo hasta descender en 2007 a aproximadamente 300 toneladas. A la inversa, los envíos del Perú han ido aumentando constantemente desde 2003, convirtiendo a este país en el segundo proveedor mayor del Japón, con aproximadamente 7 000 toneladas en 2007. Se estima que las importaciones procedentes del Ecuador oscilaron entre 2 000 y 3 000 toneladas. A comienzos del decenio de 2000 México era la segunda fuente principal de bananos orgánicos del Japón. La Asociación Japonesa de Importadores de Bananos (2006) registró

importaciones procedentes de México por un total de 2 610 toneladas en 2005 y de 2 832 toneladas en 2006. Pero estas cifras incluyen los bananos convencionales dado que en esos años la producción mexicana de bananos orgánicos se estimaba en menos de 2 500 toneladas.

C. Precios

En el estudio indicado más arriba, la IFOAM Japón examinó aproximadamente 80 supermercados grandes y medianos, así como 12 a 15 grandes tiendas departamentales, y minoristas independientes que transportan alimentos orgánicos en la zona de Tokio. En cada tienda se compararon los precios de los productos mediante observación directa. Con objeto de conocer las estrategias aplicadas para fijar los precios se realizaron entrevistas con el personal del departamento de compras de los grandes supermercados.

Cuadro 10 – Precios al por menor del banano orgánico y el banano convencional en el Japón (2004)

Precio orgánico al por menor	Precio convencional al por menor	Sobreprecio (%)
¥587/kg	¥505/kg	16.2

Fuente: Banco Mundial/FAO/IFOAM Japón 2004

En el estudio se constató que había bananos orgánicos disponibles en 10 almacenes, a un precio que fluctuaba entre 40 JPY y 76 JPY por 100 g. El precio medio de los bananos orgánicos era de 587 JPY por kg, comparado con 505 JPY para los bananos convencionales. El sobreprecio orgánico de los bananos era, por lo tanto de 16,2 por ciento (Cuadro 10). Examinando la cadena de valor, la IFOAM Japón constató que los márgenes para los bananos eran de 30 por ciento para el minorista y de 10 por ciento para el mayorista. El importador cobra alrededor de un 60 por ciento del precio minorista final.

D. Perspectivas para los bananos orgánicos

En un futuro próximo el mercado de bananos frescos debería mantenerse invariado en el Japón. Si los proveedores certificados responden rápidamente al auge reciente de los alimentos inocuos y fiables, así como al interés mayor por las cuestiones relacionadas con la salud, la demanda de bananos orgánicos podría aumentar, siempre que sus precios sigan siendo moderados. No obstante, la fumigación parece ser un obstáculo, especialmente en el caso de los bananos con la certificación orgánica de JAS, ya que más de la mitad, e incluso todos los envíos, podrían ser fumigados, lo que supone que los productos pierden su condición de orgánicos de JAS en el puerto de entrada. Los importadores y mayoristas entrevistados durante el estudio antedicho estimaron que los bananos orgánicos son fumigados en una tasa de alrededor del 50 por ciento¹². Todos consideraron que la fumigación es una cuestión que ha de resolverse con objeto de promover las importaciones de bananos orgánicos. Las perspectivas globales para el futuro de este mercado no eran muy optimistas.

Desde la perspectiva de los proveedores, una expansión del mercado japonés beneficiaría primordialmente a Filipinas, debido a su cercanía y a los vínculos comerciales establecidos con las empresas japonesas. América Latina está en desventaja en cuanto a distancia y costes de transporte, especialmente en competencia con Filipinas y la Provincia china de Taiwán. Pero Ecuador, que es el segundo exportador mayor de bananos convencionales al

¹² Aunque un importador informó que se fumigaba el 99 por ciento de los bananos orgánicos que importaba, varios otros indicaron que la tasa de fumigación de los bananos orgánicos era de 50 por ciento.

Japón, está en condiciones de abastecer el mercado japonés debido a sus bajos costes de producción que en parte compensan sus altos costes de transporte.

Además de Japón, otros países asiáticos pueden suministrar salidas de mercado para los bananos orgánicos. La República de Corea tiene un mercado considerable para los bananos orgánicos. Las ventas totales se estimaron en 318 millones de USD en 2007, y las importaciones en 43 millones de USD (USDA, 2008b). Sus importaciones actuales de bananos orgánicos son muy escasas, lo que indica un gran potencial de expansión. A mediano plazo, las economías emergentes, como China, Tailandia, Malasia y Viet Nam aumentarán su consumo de bananos orgánicos. Sin embargo, no es seguro que el aumento previsto del consumo sea cubierto por las importaciones ya que estos países tienen un fuerte potencial de producción interna.