

**UNIVERSITA' CATTOLICA DEL SACRO CUORE  
CENTRO DI RICERCHE SULLA COOPERAZIONE**

**Working Paper n. 1**

Emilio Colombo - Patrizio Tirelli  
(Università degli Studi di Milano-Bicocca)

**Il mercato delle banane e il commercio equo e solidale**

Ricerca su "Il commercio equo e solidale.  
Analisi e valutazione di un nuovo modello di sviluppo"

Milano, giugno 2006

**UNIVERSITA' CATTOLICA DEL SACRO CUORE  
CENTRO DI RICERCHE SULLA COOPERAZIONE**

**Working Paper n. 1**

**Il mercato delle banane e il commercio equo e solidale**

Emilio Colombo - Patrizio Tirelli  
(Università degli Studi di Milano-Bicocca)

Milano, giugno 2006

Ricerca su "Il commercio equo e solidale.  
Analisi e valutazione di un nuovo modello di sviluppo"

## CENTRO DI RICERCHE SULLA COOPERAZIONE

### Comitato Direttivo:

prof. Gian Paolo Barbetta  
dott. Franco Caleffi  
prof. Vincenzo Cesareo  
prof. Francesco Cesarini (Direttore)  
dott. Antonio Cicchetti  
prof. Michele Grillo  
prof.ssa Cristiana Schena

\*\*\*\*\*

*Obiettivo della ricerca dal titolo **“Il commercio equo e solidale. Analisi e valutazione di un nuovo modello di sviluppo”**, condotta in collaborazione con il Dipartimento di Economia Politica dell’Università degli Studi di Milano-Bicocca, è fornire una prima valutazione quantitativa dell’impatto delle attività di commercio equo in Italia e presso i produttori dei paesi in via di sviluppo. La ricerca analizza anche le relazioni tra il commercio equo ed i mercati di alcune materie prime alimentari (caffè e banane) e propone alcune riflessioni relative al miglioramento della regolazione e delle norme sul fenomeno, al fine di promuoverne la diffusione.*

La ricerca è sostenuta da: Direzione Generale Cooperazione allo Sviluppo del Ministero Affari Esteri, Compagnia di San Paolo, Assessorato alla Cultura della Provincia di Milano, ACRI, Fondazione Cassa di Risparmio di Parma, Fondazione Cassa di Risparmio di Piacenza-Vigevano e Comune di Milano.

Introduzione .....	2
1. Produzione mondiale .....	2
2. Sistemi di produzione .....	6
3. Esportazioni .....	9
4. Importazioni.....	11
L'europa e il regime europeo di importazione delle banane.....	12
Stati uniti.....	22
Giappone.....	24
Russia.....	25
Cina.....	26
5. Le compagnie multinazionali (MLT).....	26
La risposta delle multinazionali al nuovo regime europeo .....	30
6. Prezzi.....	33
La volatilità del prezzo.....	36
Diversi approcci per gestire il rischio.....	39
Il ruolo della distribuzione nella formazione del prezzo .....	39
8. Le tendenze del mercato delle banane.....	43
9. Il commercio equo solidale e l'agricoltura biologica .....	44
Case study: isole sopravento.....	45
Case study: volta river, ghana.....	46
10. Appendice .....	48
Banane, varietà' e tipologia .....	48
La pianta e la coltivazione .....	49
11. La produzione nei paesi individuali.....	50
America latina.....	51
America centrale.....	57
Isole caraibiche .....	60
Africa .....	63
12. L'evoluzione delle multinazionali nell'industria delle banane.....	66

---

\* Si ringrazia Federica Merola e Silvia Rorato per *research assistance* ed elaborazione dati.

## **INTRODUZIONE**

Le banane sono il frutto fresco più esportato nel mondo in termini di volume e rappresentano, in termini di valore lordo di produzione, la quarta coltura alimentare del mondo, per ordine di importanza, dopo il riso, il grano e il mais.

A causa del loro elevato potere nutrizionale sono il principale alimento nella dieta di milioni di persone in Africa, America Latina e Carabi

Come prodotto da esportazione, forniscono un contributo fondamentale alle economie di molti paesi con bassi redditi garantendo l'occupazione a milioni di famiglie.

L'origine geografica della banana è generalmente individuata nel Sud-Est Asiatico, nelle giungle della Malesia, d'Indonesia e delle Filippine dove ancora oggi è possibile trovare numerose varietà selvatiche. I viaggiatori hanno successivamente portato le banane in India e si ritiene che il primo ingresso nel mondo occidentale sia avvenuta attraverso le spedizioni di Alessandro Magno. La diffusione in Africa è opera presumibilmente di viaggiatori arabi. Dall'Africa le Banane si sono diffuse nell'America centrale e meridionale tramite gli esploratori del '400 e del '500.

Le banane hanno iniziato ad essere oggetto di scambi internazionali solo dalla fine del 19° secolo. Prima di questa data la mancanza di mezzi adeguati per il loro trasporto ne impediva il commercio in zone che esulassero da quelle di produzione.

### **1. PRODUZIONE MONDIALE**

La produzione di banane dolci nel mondo ha seguito un trend crescente negli ultimi quarant'anni, aumentando da 30 milioni di tonnellate nei primi anni Settanta fino agli oltre 70 milioni attuali (Figura 1).

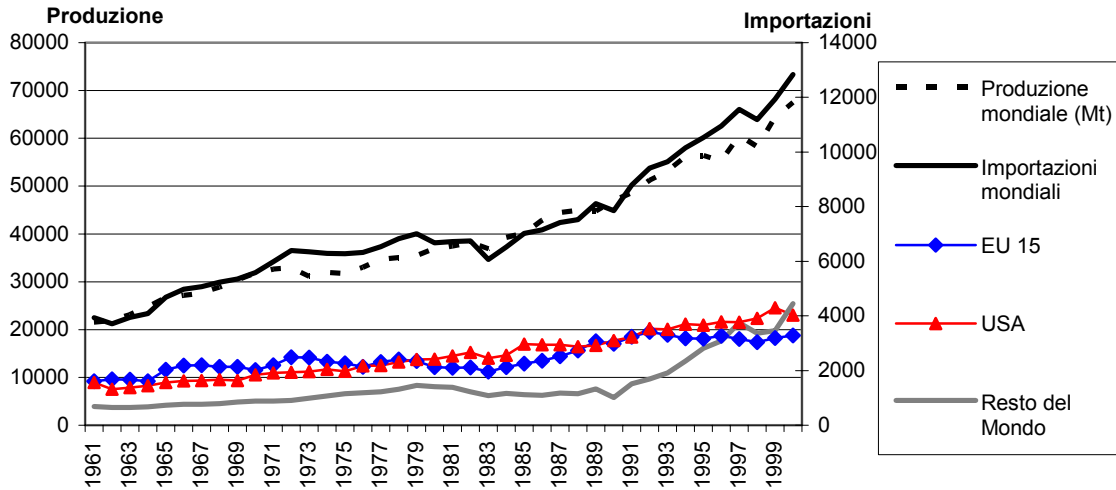


Figura 1: Produzione ed importazione di banane, migliaia di tonnellate. Fonte FAOSTAT

Questa espansione è dovuta principalmente all'aumento delle aree coltivate (Figura 2) e, in misura minore, ad una crescita della produttività (Figura 3).

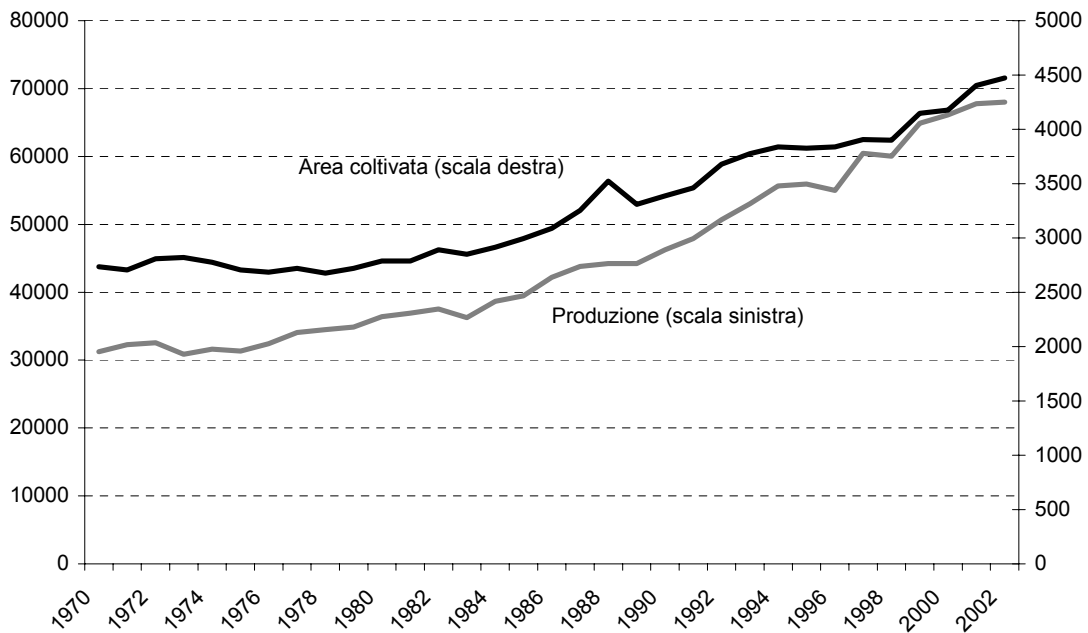
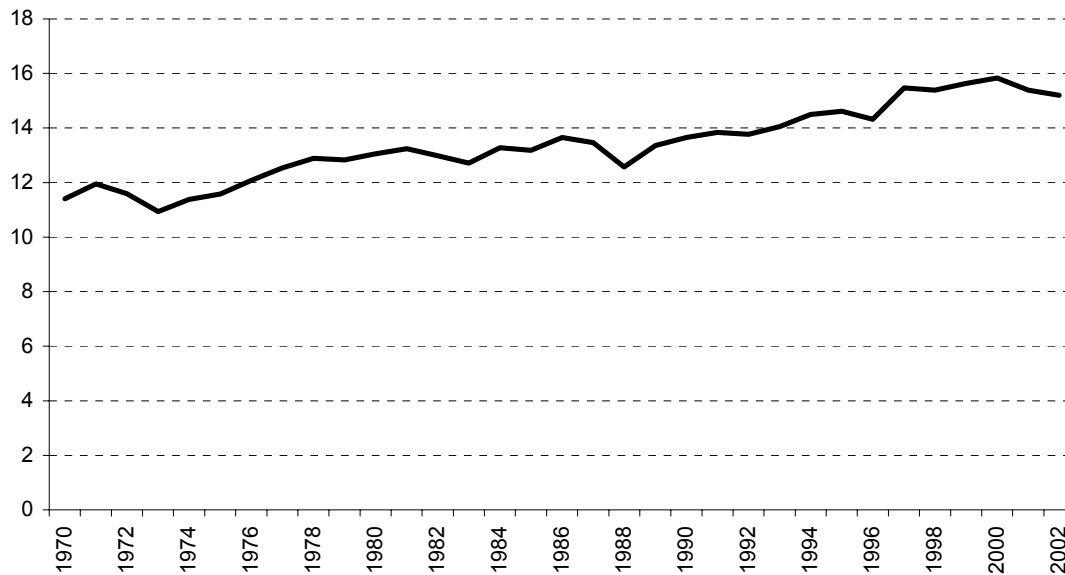
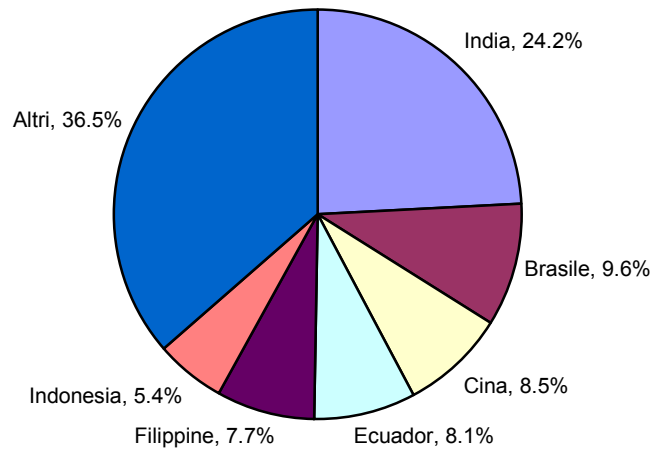


Figura 2 Produzione (migliaia di tonnellate) e superficie coltivata (migliaia ettari). Fonte: Faostat.



*Figura 3: Produttività: tonnellate per ettaro. Fonte: Faostat*

Nonostante quasi tutti i paesi dell'area equatoriale producano banane, la produzione mondiale è attualmente concentrata in pochi paesi: India, Brasile, Cina, Ecuador, Filippine ed Indonesia producono complessivamente circa il 60% della produzione mondiale. (Figura 4)



*Figura 4: Distribuzione della produzione(2002). Fonte: Faostat*

Analizzando l'evoluzione della produzione in questi sei paesi nel periodo 1970-2002 si può notare (Figura 5) come i paesi contraddistinti dal maggior incremento della produzione siano l'India e la Cina. Quest'ultima è divenuta nel giro di pochi anni negli anni il terzo produttore al mondo, con una quota dell'8.5%, dopo India e Brasile.



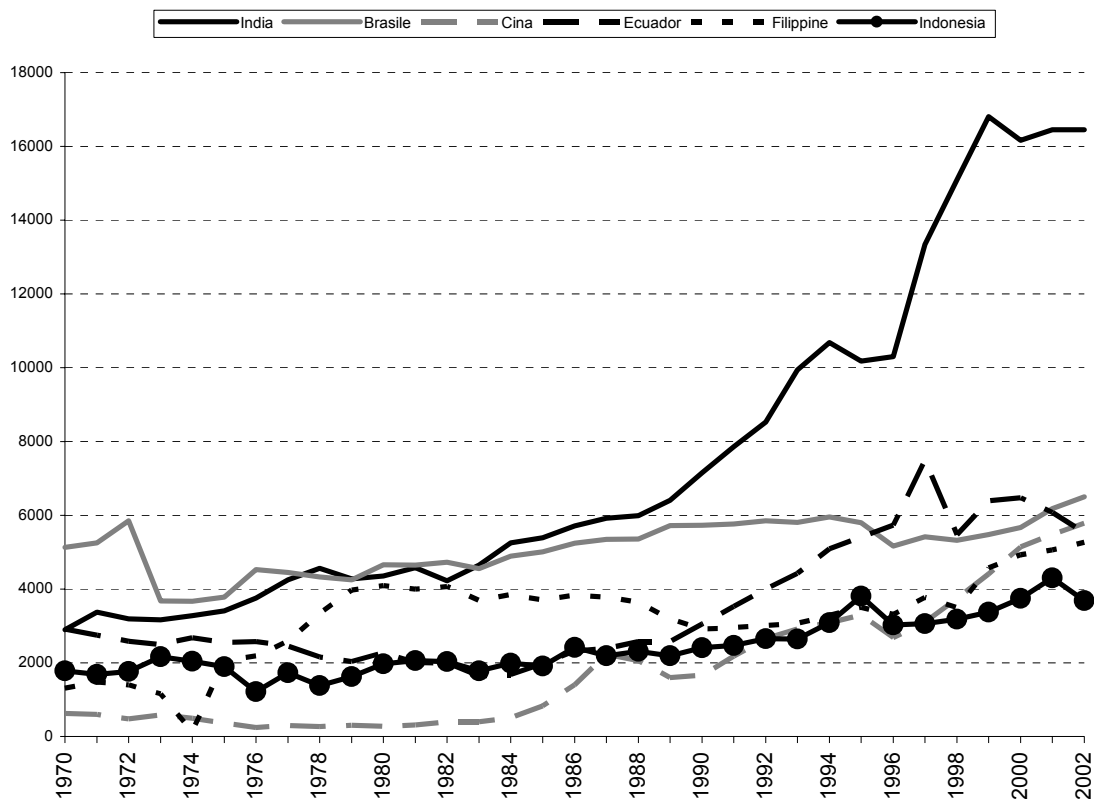


Figura 5: Evoluzione della produzione di banane dei principali paesi produttori 1970-2002 (migliaia di tonnellate) Fonte: FAOSTAT

## 2. SISTEMI DI PRODUZIONE

La produzione bananiera è caratterizzata da una spiccata dualità, con numerosi piccoli coltivatori che producono a fianco di poche grandi piantagioni.

Le grandi piantagioni sono localizzate prevalentemente nell'America centro meridionale dove la conformazione geografica favorisce coltivazioni su dimensioni rilevanti. Queste piantagioni sono solitamente controllate direttamente o indirettamente (tramite joint ventures) da società multinazionali che impiegano tecniche di produzione ad alta intensità tecnologica sfruttando in modo rilevante la presenza di economie di scala. Sia la ricchezza del suolo che le particolari tecniche di produzione e raccolta impiegate fanno sì che in queste piantagioni la produttività sia relativamente elevata (tra 40 e 60 tonnellate

per ettaro), mentre l'abbondanza relativa di lavoro determina salari bassi spesso tuttavia accompagnati da cattive condizioni di lavoro.

La combinazione di elevata produttività della terra e bassi salari determina un costo unitario di produzione estremamente ridotto.

Le piccole piantagioni sono invece generalmente localizzate nella zona caraibica dove la particolare conformazione geografica non favorisce lo sfruttamento di grandi appezzamenti di terreno. L'impossibilità di realizzare rilevanti economie di scala scoraggia investimenti di carattere tecnologico. Tutto ciò riduce fortemente la produttività della terra che si assesta al di sotto delle 25 tonnellate per ettaro. Inoltre la minore offerta di lavoro determina salari più elevati e dunque costi di produzione maggiori.

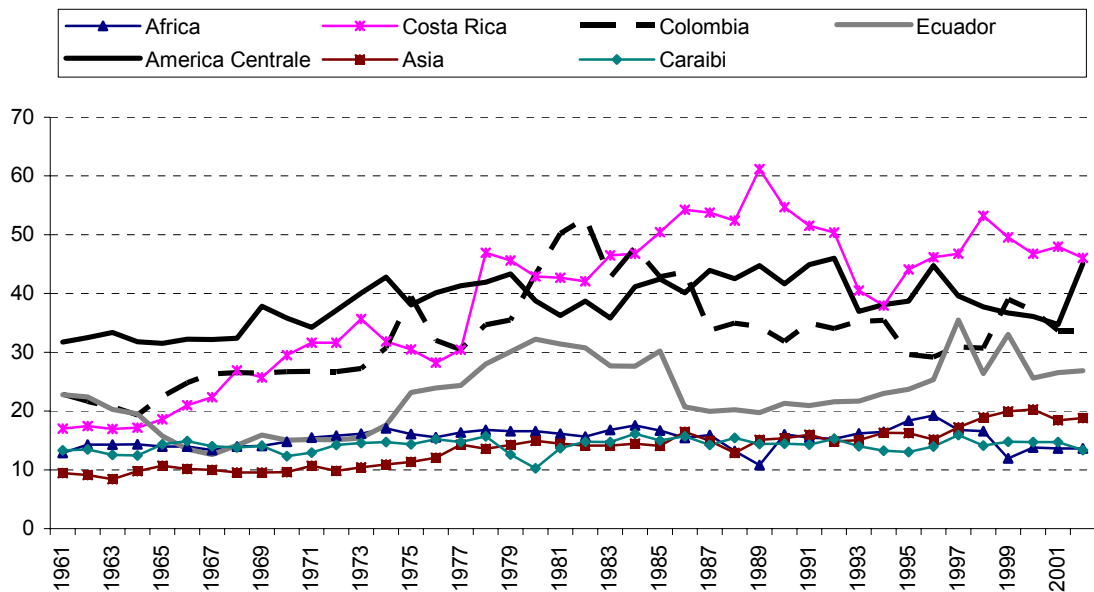


Figura 6: Produttività dell'industria bananiera, tonnellate per ettaro., Fonte Faostat.

La Figura 6 mostra la produttività dell'industria delle banane in alcune regioni mondiali. Gli unici paesi considerati singolarmente sono Ecuador, Costa Rica e Colombia, i tre maggiori esportatori mondiali.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> L'Africa è calcolata come media di Cameroon Costa d'Avorio e Senegal, America Centrale è calcolata come media di Panama, Honduras, Nicaragua e Guatemala, Asia come media di Indonesia, India Filippine, Cina, Carabi come media di St. Lucia, Rep. Dominicana, St. Kittis e Grenadine, Guadalupe, Martinica e Jamaica.

Dalla figura si evince chiaramente la differenza di produttività tra le aree in cui è possibile realizzare le economie di scala tramite le grandi piantagioni e le regioni africane, caraibiche ed asiatiche in cui prevale la piccola piantagione caratterizzata da una bassa produttività.

Nonostante la scarsa competitività della propria struttura produttiva i paesi caraibici continuano tutt'ora ad essere importanti esportatori nel mercato delle banane principalmente perché molti di essi fanno parte dei cosiddetti paesi ACP a cui la UE riserva un trattamento di favore applicando tariffe di importazione particolarmente basse.

Stante i diversi sistemi di produzione di banane nei vari paesi, e la disponibilità limitata di dati omogenei sui prezzi alla produzione, è difficile effettuare un accurato confronto dei prezzi alla produzione a livello internazionale. La Figura 7 mostra l'andamento del valore unitario delle esportazioni di banane nei paesi esportatori più rappresentativi. Tale indicatore può essere interpretato come una buona *proxy* dei costi di produzione.

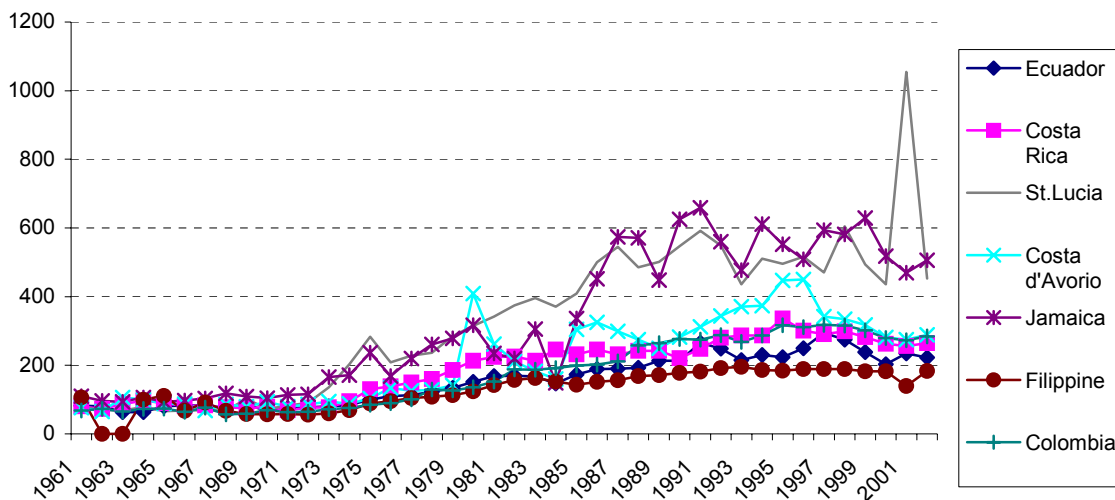


Figura 7 Valore unitario delle esportazioni di banane (\$/tonnellata), fonte Faostat

Conformemente a quanto sottolineato precedentemente il confronto mostra valori unitari più elevati per i paesi caraibici come la Giamaica o St. Lucia rispetto ai paesi dell'America Latina.

I valori unitari d'esportazione più bassi si registrano nei paesi ove è maggiormente diffusa la grande piantagione come Filippine, Ecuador, Colombia e Costa Rica. Sorprende l'elevato costo di produzione del maggior produttore africano, la Costa d'Avorio, che, nonostante possa contare su un basso costo del lavoro, sconta notevoli carenze nel settore dei trasporti e della logistica.

### 3. ESPORTAZIONI

Dei 68 milioni di tonnellate di banane prodotte nel 2002 solo 14 milioni (il 21% circa) sono stati commercializzati sul mercato mondiale. (Figura 5)

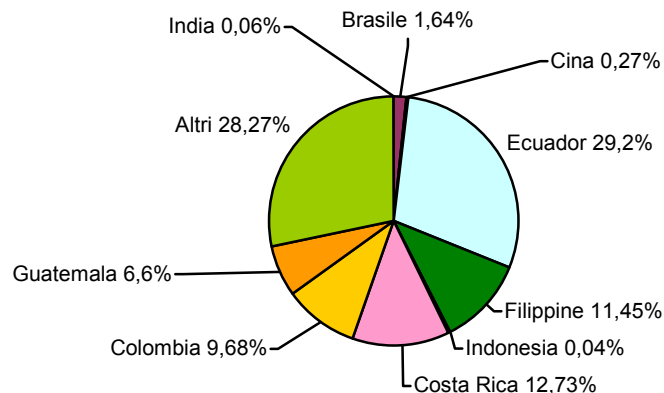


Figura 8: distribuzione delle esportazioni, 2002. Fonte: Faostat

I maggiori esportatori (Figura 8) sono Ecuador e Costa Rica, mentre India, Brasile, Cina e Indonesia, tra i maggiori produttori mondiali, hanno una quota di esportazioni relativamente limitata a causa della elevata domanda interna.

Suddividendo le esportazioni per continente (Figura 9), notiamo come sia l'America Latina a costituire il principale esportatore mondiale con una quota di mercato superiore all'80%

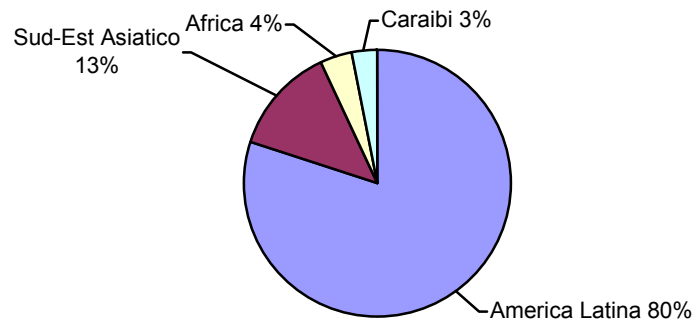


Figura 9: Esportazioni per continente (media 1998-2002). Fonte Faostat.

La Figura 10 mostra l'andamento complessivo delle esportazioni mondiali. Emerge un incremento sostanziale durante gli anni '90 causato principalmente dalle aspettative di liberalizzazione del mercato europeo (di cui verrà dato un resoconto maggiormente dettagliato nelle sezioni successive di questo rapporto).

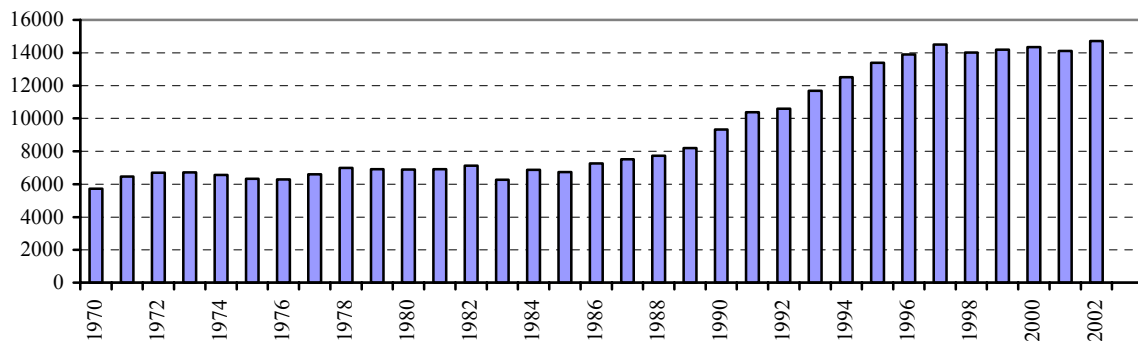


Figura 10: Esportazioni, migliaia di tonnellate. Fonte: Faostat

Le previsioni della FAO<sup>2</sup> evidenziano un incremento tra l'1 e il 2% nei prossimi anni sino a superare le 15 milioni di tonnellate nel 2010. Occorre sottolineare che queste previsioni sono effettuate ipotizzando che dal 2006 la UE adotti un regime di importazione basato su un'unica tariffa di 75 € per tonnellata per tutti i paesi eccetto gli ACP. Le attuali

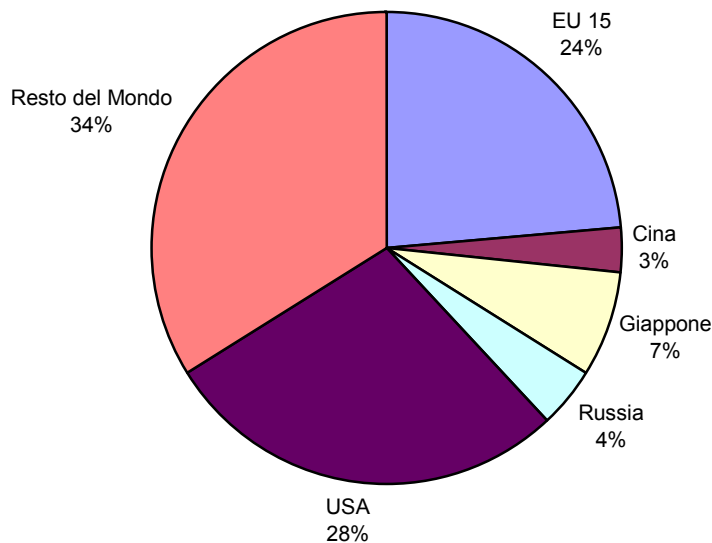
<sup>2</sup> FAO (2003).

proposte della UE sono tuttavia orientate ad una tariffa superiore (187 € per tonnellata), nel qual caso le stime riportate sono da considerarsi eccessive.

La crescita prevista per il decennio 2000-2010 è dunque prevista inferiore a quella del decennio precedente. La spiegazione principale deve essere ricercata nei mancati investimenti effettuati dai paesi produttori in seguito ai bassi prezzi della fine degli anni Novanta.

#### 4. IMPORTAZIONI

La maggior parte della domanda mondiale di banane deriva dai principali paesi industrializzati, in particolare da Europa USA e Giappone che rappresentano quasi il 60% delle importazioni mondiali (Figura 11) . Tuttavia questi tre paesi differiscono notevolmente sia in termini di regime di importazione, che di mercati di approvvigionamento.



*Figura 11 Distribuzione delle importazioni mondiali. Media 2000-2002. Fonte Faostat*

## **L'Europa e il regime europeo di importazione delle banane**

L'Europa costituisce il secondo mercato mondiale per il settore della banane con un volume di consumo molto vicino a quello degli USA.

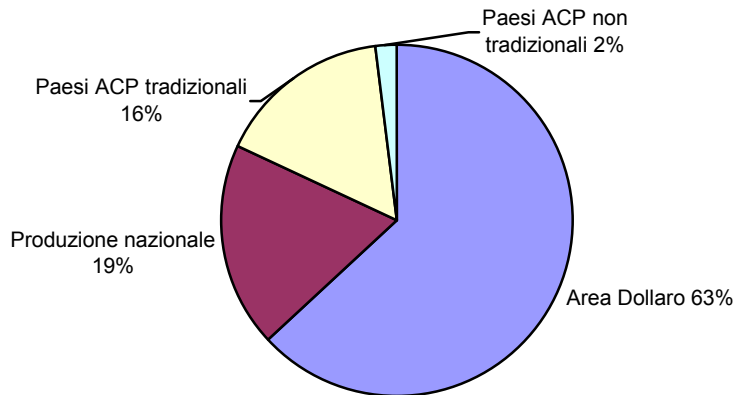
La peculiarità del mercato Europeo è costituita dal suo regime tariffario che è stato negli ultimi anni al centro di una disputa internazionale piuttosto complessa. Data la rilevanza del mercato europeo per le importazioni di banane i cambiamenti nel regime tariffario hanno pesantemente influenzato il mercato internazionale al punto di essere, secondo numerosi analisti, il principale responsabile dell'eccesso di offerta che si sta registrando in questi anni. Per questo motivo esso richiede approfondimento particolare.

Generalmente le banane consumate in Europa provengono da tre diversi gruppi di paesi (si veda Figura 12):

- Produzione nazionale, in particolare Spagnola (Isole Canarie), Francese (Guadeloupa e Martinica), Greca e Portoghese (Madeira e Azzorre);
- Produzione dei paesi ACP<sup>3</sup> (Africa, Caraibi e Pacifico);
- Produzione dei paesi dell'America Latina (la cosiddetta area dollaro)

---

<sup>3</sup> I maggiori paesi esportatori ACP tradizionali sono: Belize, Camerun, Capo Verde, Costa d'Avorio, Grenada, Jamaica, Madagascar, Somalia, Suriname e le Isole Sopravvento; i maggiori esportatori ACP non tradizionali sono la Repubblica Dominicana e il Ghana.



*Figura 12 Distribuzione geografica delle banane importate nell'UE, media 2000-2002.*

*Fonte Commissione Europea*

La UE ha mantenuto una relazione commerciale preferenziale con i paesi ACP, principalmente per ragioni di carattere storico (la maggior parte dei paesi ACP sono ex colonie di paesi Europei)<sup>4</sup>. Tale relazione preferenziale è stata realizzata attraverso le diverse convenzioni di Lomè<sup>5</sup>. Nel caso specifico delle banane la prima convenzione di Lomè garantiva l'esenzione da dazi alle importazioni nel mercato UE per specifiche quantità di banane fornendo in questo modo un sostegno rilevante per i numerosi piccoli stati caraibici le cui economie erano fortemente dipendenti dalle esportazioni di banane. Alla scadenza della quarta convenzione di Lomè, nel 2000, è stato siglato l'accordo di Cotonou, che mantiene inalterate le preferenze commerciali definite nelle precedenti convenzioni di Lomè.

Al di fuori delle convenzioni di Lomè le importazioni di banane provenienti dai paesi non ACP erano regolate in modo diverso.

<sup>4</sup> La cooperazione fra l'Unione Europea (allora la CEE) e le zone dell'Africa sub-sahariana, dei Caraibi e del Pacifico (non ancora il gruppo ACP) iniziò già nel 1957 con la firma del Trattato di Roma. Nella parte 4 del Trattato era infatti prevista la formazione di un European Development Funds (EDFs) con lo scopo di fornire aiuto tecnico e finanziario ai paesi Africani ancora colonizzati e con i quali gli stati della comunità avevano legami storici. Nel 1963 e nel 1969 furono inoltre firmate le due Convenzioni Yaoundè fra i paesi EAMA (Associated African and Malgache Countries) e la CEE.

<sup>5</sup> La prima, firmata nel 1975, coinvolgeva 48 paesi; ad essa ne sono seguite altre tre arrivando a coinvolgere 77 paesi.



In particolare occorre distinguere 2 regimi: uno precedente ed uno successivo l'attuazione del Mercato Unico nel 1993.

Prima del 1993 infatti, al di fuori di quanto stabilito nelle convenzioni di Lomè, esistevano tre diversi regimi di importazione:

- la Germania, grazie ad uno speciale protocollo definito sin dal Trattato di Roma, non aveva tariffe sull'importazione di banane al di sotto di una quota annuale sufficientemente elevata da coprire la domanda interna. In altri termini la Germania poteva importare banane dall'America Latina senza alcuna restrizione.
- Belgio, Danimarca, Irlanda, Lussemburgo, e Olanda importavano principalmente dall'America Latina, senza restrizioni quantitative, ma con una tassa all'importazione comune del 20 per cento.
- Gli altri paesi garantivano un accesso preferenziale alla produzione locale o proveniente da alcuni paesi con cui esistevano legami storici (di fatto i paesi ACP); le importazioni dai paesi dell'America Latina erano soggette ad una tariffa del 20 per cento.

La creazione del Mercato Unico nel 1993 ha posto l'esigenza di attuare una armonizzazione dei diversi regimi di importazione delle banane, cercando al contempo di garantire un accesso privilegiato al mercato europeo ai tradizionali fornitori dell'area ACP.

La riforma sfociò nel luglio 1993 con la creazione del COMB (Common Market Organisation for Bananas). Il COMB estendeva a tutti gli Stati membri il regime di importazione stabilito nelle Convenzioni di Lomè, garantendo un regime privilegiato di importazioni per i paesi ACP. In particolare il regime stabilì un complesso sistema di importazione basato su contingenti tariffari:

- Un contingente riservato pari a 857700 tonnellate, esente da tariffe per i paesi ACP tradizionali<sup>6</sup> e diviso fra essi secondo modalità specifiche.
- Un secondo contingente tariffario di 2 milioni di tonnellate per le banane provenienti dai paesi ACP non tradizionali e da paesi terzi (le cosiddette "dollar

---

<sup>6</sup> I paesi ACP tradizionali sono quelli che esportavano banane nell'UE nel 1993. In seguito la Repubblica Dominicana ed il Ghana sono diventati paesi ACP.

bananas”), le prime esenti da tariffe, le seconde sottoposte ad una tariffa di 100 Ecu a tonnellata. Questo contingente era sottoposto ad un complesso sistema di licenze trasferibili.

- Le importazioni oltre i contingenti erano soggette ad una tariffa di 850 Ecu alla tonnellata per i paesi terzi e di 750 Ecu per i produttori europei ed esportatori ACP non tradizionali.

Inoltre, al fine di prevenire perdite per i produttori europei, erano garantiti sostegni al reddito, fino ad un massimo di 854000 tonnellate, nel caso in cui il prezzo fosse sceso al di sotto del costo di produzione (specifiche quantità erano assegnate ad ogni regione europea, di cui quasi il 50 per cento alle Isole Canarie).

*Tabella 1 Rregime europeo di importaizone delle banane al 1 luglio 1993*

<b>Fornitori</b>	<b>Contingenti</b>	<b>Tariffa</b>	<b>Licenze</b>
<i>Produttori europei</i> (Canarie, Martinica e Guadalupa)	Sostegno al reddito fino a 854000 tonnellate se il prezzo scende sotto il costo di produzione (usato per alcuni anni)	0	30%
<i>Paesi ACP tradizionali</i>	Contingente riservato pari a 857700 tonnellate	0	
<i>Paesi ACP non tradizionali</i>	Contingente pari a 2 milioni di tonnellate, aperto anche ai Paesi ACP tradizionali in caso di superamento della	0	3,5% per tutti i <i>newcomers</i>
Paesi Terzi (America Latina, <i>dollar bananas</i> )	quota riservata (8577000 tonnellate)	100 Ecu x tonnellata	66,50%

I contingenti erano regolati da un complesso sistema di licenze che venivano allocate dalla Commissione Europea ad alcuni operatori di mercato. Di essi facevano parte importatori, compagnie multinazionali, esportatori di paesi produttori. La maggior parte

delle licenze era conferito ai cosiddetti “operatori tradizionali”, ovvero imprese coinvolte nella produzione o nell’esportazione di banane dai paesi produttori, sulla base delle quote passate di importazione nella UE.

Numerosi osservatori hanno rilevato come il regime europeo alle importazioni di banane fosse altamente distorsivo. Da una parte esso non ha costituito alcun incentivo per i paesi ACP a modernizzare le tecniche produttive e a diversificare la produzione ancora fortemente dipendente dall’esportazione di banane.

Dall’altra il sistema basato sulle licenze ha dato vita ad un commercio delle stesse che è risultato spesso di difficile controllo da parte della UE stessa.

Inoltre numerose analisi<sup>7</sup> mostrano come il COMB non fosse efficace nel sostenere prezzi elevati per i suoi fornitori privilegiati e che anzi arrecò danni sia ai consumatori che ai produttori, avvantaggiando le compagnie commerciali europee.

Dal momento della sua introduzione il sistema Europeo di importazione delle banane è stato fortemente contestato da numerosi paesi produttori che si ritenevano discriminati. Già nel 1994 Costa Rica, Venezuela, Colombia, Guatemala e Nicaragua denunciarono l’incompatibilità del regime Europeo con le regole GATT; l’Unione Europea rispose temporaneamente la disputa siglando con questi Paesi (ad eccezione del Guatemala) un *Framework Agreement on Bananas (FAB)*, nell’ambito della fase finale dell’Uruguay Round nel 1995.

Con la nascita del WTO nel 1995 il regime fu successivamente contestato da Stati Uniti, Guatemala, Honduras, Messico e Ecuador. Nell’impossibilità di raggiungere un accordo la risoluzione della controversia fu demandata al Dispute Settlement Body (DSB) del WTO. Nel 1997 il panel concluse che il regime europeo di importazione delle banane era discriminatorio, garantendo ai paesi ACP un trattamento privilegiato, e dunque incompatibile con le regole multilaterali del WTO.

La UE ha risposto introducendo ulteriori riforme, (gennaio 1999) che tuttavia accoglievano solo parzialmente le richieste del WTO, che di conseguenza ha autorizzato il governo americano ad imporre sanzioni commerciale nei confronti della UE. Dal 1999

---

<sup>7</sup> Si veda tra gli altri Henk e Kox, (1998)

gli USA hanno così imposto su alcuni prodotti europei un dazio *ad valorem* come risposta alla politica discriminatoria europea nel settore bananiero.

La disputa è cessata nell'aprile 2001 con il raggiungimento dell'accordo tra UE e USA. L'accordo prevedeva una fase di transizione sino al gennaio 2006 in cui la UE poteva mantenere un sistema di contingenti alle importazioni di banane (con soglie massime fortemente innalzate per le cosiddette *dollar bananas*).

*Tabella 2: Regime europeo di importazione delle banane: 2005*

	<b>Quota A/B</b>	<b>Quota C</b>	<b>Quantità addizionale</b>
<b>Quantità (Tonn.)</b>	2635000	750000	460000
<b>Paese di origine</b>	Tutti	Solo ACP	Tutti
<b>Tariffa (€ per tonn.)</b>	ACP: 0 Altri: 75	0	ACP: 0 Altri: 75
<b>% di licenze per operatori tradizionali</b>	83	89	83
<b>Area di destinazione importazioni</b>	EU-25	EU-25	Nuovi paesi membri

La Tabella 2 riassume le caratteristiche del regime europeo di importazione delle banane al 2005. In esso erano presenti quattro quote: A, B, C e le quantità addizionali specificamente introdotte per i nuovi paesi UE entrati nel maggio 2004. Le banane provenienti dai paesi ACP possono essere importate in tutte le quote mentre le banane provenienti dai paesi non ACP possono essere importate solo nelle quote A/B e nella quantità addizionale. Di fatto nonostante non debbano pagare la tariffa di 75 Euro a tonnellata, la scarsa competitività delle banane dei paesi ACP è talmente elevata che le importazioni da questi paesi avvengono solo sotto la quota C mentre nelle altre quote le importazioni sono prevalentemente di *dollar bananas*.

Il regime di transizione descritto nella Tabella 2 non costituisce un grosso cambiamento rispetto al regime precedente, trattandosi comunque di un tetto alle importazioni delle

banane maggiormente competitive provenienti dai paesi non ACP. Tutto ciò crea una maggiorazione di prezzo nel mercato europeo che è fonte di rendite.

Il regime tariffario europeo determina ovviamente un maggior prezzo all'importazione rispetto agli USA in cui tariffe o restrizioni quantitative all'importazione sono pressoché assenti. I maggiori prezzi si traducono anche in un minor livello di consumo pro capite che in Europa risulta inferiore di circa 1/3 rispetto al livello USA. La Figura 13 mostra il prezzo all'importazione in Europa e in USA. E' evidente dalla figura la notevole differenza tra i due prezzi. La Figura 14 mostra la differenza tra il prezzo UE e il prezzo USA rapportato al prezzo USA, nel corso dell'intervallo di tempo considerato il prezzo europeo risulta superiore a quello americano di circa il 97% con punte al 200%. Il confronto effettuato nelle due figure non deve tuttavia trarre in inganno. E' infatti estremamente difficile stimare quanta parte del differenziale di prezzo tra UE e USA sia da attribuirsi alla politica tariffaria Europea, ai maggiori costi di trasporto verso l'Europa o alle variazioni del tasso di cambio tra Euro e Dollaro. Ciononostante è indubbio che la politica tariffaria europea è da considerarsi un fattore decisivo nella spiegazione del differenziale di prezzi con gli USA. Risulta di maggiore interesse non tanto valutare l'entità del sovrapprezzo pagato nel mercato europeo rispetto a quello USA, quanto stabilire a chi vadano le rendite generate dal regime tariffario UE. Numerosi studi (si veda tra gli altri Vanzetti, DeCordoba e Chau (2005), Borrell (1999), Badinger Breuss e Mahlberg (2002)) mostrano che i principali percettori di tali rendite siano gli operatori nel settore della distribuzione, e non i governi né i produttori locali. Il motivo deve essere ricercato nel fatto che le quote di importazioni sono allocate ai distributori anziché essere messe all'asta (quest'ultimo procedimento massimizzerebbe i guadagni per i governi), in questo modo i distributori vedono incrementato il proprio potere contrattuale nei confronti dei produttori.

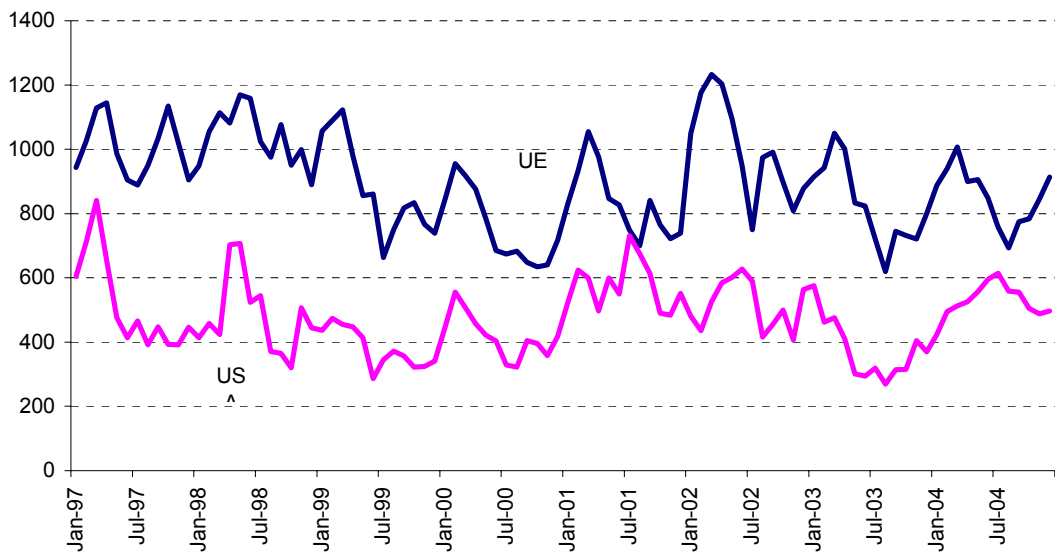


Figura 13: Prezzo medio all'importazione EU vs USA, Dollari per Tonnellata. Fonte: Faostat

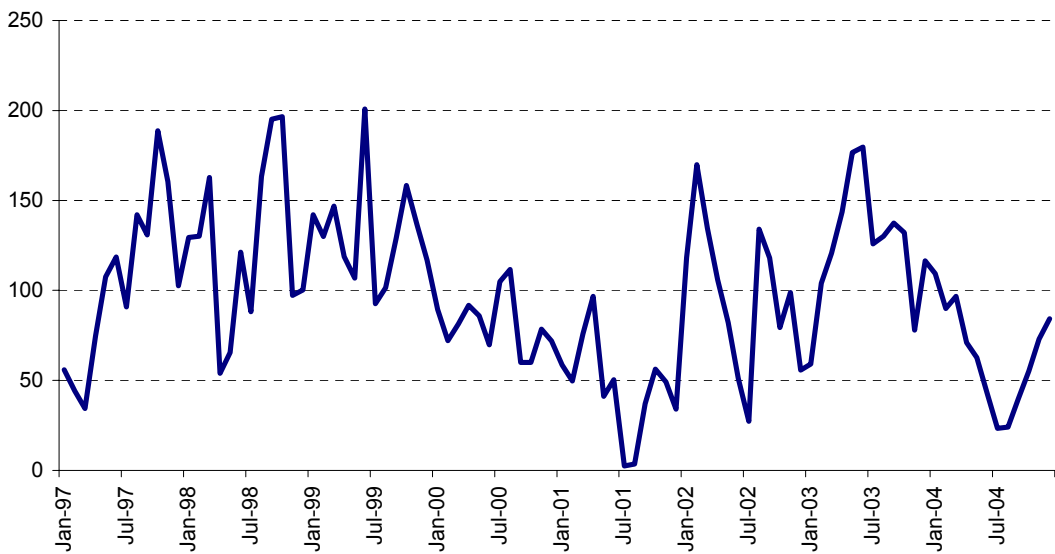


Figura 14 : Differenza tra prezzo UE e prezzo USA in Dollari, valori in percentuale prezzo USA. Fonte : FAO

Dal gennaio 2006 la UE si è impegnata a passare ad un sistema esclusivamente tariffario. Al momento della redazione del presente rapporto esiste una proposta formulata dalla UE che prevede una tariffa di 176 Dollari a tonnellata, pur mantenendo un regime privilegiato per i paesi ACP per i quali è prevista l'esenzione dal pagamento della tariffa sino ad una quota di 775000 tonnellate. La proposta è attualmente oggetto di discussione in seno al WTO. Il livello della tariffa proposta è frutto di una mediazione tra istanze estremamente differenti. Il punto di partenza è costituito dall'assunzione che esista una tariffa che possa replicare i pattern attuali di commercio delle banane (la cosiddetta "tariffa equivalente"). I diversi scenari possono essere di conseguenza valutati come differenza rispetto a questo livello tariffario. Di fatto tutti gli studi condotti sull'argomento (si veda FAO 2005 per una rassegna) mostrano che non è possibile stabilire con precisione una "tariffa equivalente" e di conseguenza i livelli tariffari proposti risultano estremamente difficili da valutare.

In generale possiamo affermare che un elevato livello tariffario manterrebbe uno svantaggio competitivo dei produttori di *dollar bananas* rispetto ai produttori ACP. In questo caso lo scenario vedrebbe la prosecuzione di elevati prezzi nel mercato Europeo con la differenza che le rendite derivanti dalla protezione tariffaria andrebbero ai governi UE anziché ai titolari delle licenze.

Al contrario un basso livello tariffario favorirebbe le esportazioni provenienti dai paesi dell'America Latina a discapito dei produttori ACP.

Queste considerazioni sono alla base delle diverse osservazioni avanzate dai paesi produttori: da una parte i paesi ACP ritengono che il valore minimo della tariffa UE che preserverebbe la loro industria bananiera dovrebbe essere non inferiore a 275 Dollari a tonnellata. D'altro canto i produttori dell'America Latina e le compagnie multinazionali, che producono e commercializzano prevalentemente banane provenienti dai paesi non ACP, premono per avere una tariffa a 75 Dollari a tonnellata.

Le considerazioni svolte precedentemente suggeriscono che uno scenario di liberalizzazione del europeo mercato delle banane (ovvero una bassa tariffa) non costituirebbe necessariamente un peggioramento per i paesi ACP. Tre effetti vanno infatti considerati a) le minori tariffe permetterebbero l'entrata nel mercato europeo delle *dollar bananas*, maggiormente competitive, b) il passaggio da un sistema di licenze ad un

sistema tariffario trasferirebbe le rendite dai detentori di licenze ai governi UE c) un minor livello tariffario determinerebbe un aumento delle esportazioni anche da parte dei paesi ACP in virtù della maggior domanda proveniente dai paesi UE. Poiché il punto b) è inevitabile, e determinerebbe una perdita netta da parte dei paesi ACP, è possibile che una maggiore liberalizzazione, tramite un aumento delle esportazioni, risulti in un beneficio netto per i paesi ACP.

Ogni considerazione sul livello tariffario non può essere effettuata con precisione senza l'ausilio di un modello che permetta di quantificare con precisione gli effetti dei differenti livelli tariffari su domanda e flussi commerciali di banane.

Sotto questo profilo sono presenti numerosi studi che raggiungono risultati abbastanza differenti. Tra i tanti (si veda Borrell e Bauer 2004, Guyomard Mouel Levert e Lombana 2005, Raboy 2004) è opportuno citare un recente studio di Vanzetti, DeCordoba e Chau (2005), che effettua una simulazione con un modello di equilibrio generale considerando tre possibili scenari: a) una completa liberalizzazione del mercato Europeo b) Una tariffa di 75 Euro a tonnellata applicata dalla UE ai paesi non ACP c) una tariffa di 230 Euro a tonnellata applicata dalla UE ai paesi non ACP. Come abbiamo avuto modo di sottolineare precedentemente, il terzo scenario è quello che più si avvicina alla recente decisione UE.

La completa liberalizzazione del mercato (scenario a)) comporterebbe il pressoché completo trasferimento delle rendite attuali ai consumatori, con una diminuzione del prezzo al dettaglio del 30% ed un incremento sostanziale dei consumi pro capite che raggiungerebbero il livello USA. La maggior domanda europea verrebbe in questo modo soddisfatta principalmente dai produttori non ACP. Questi ultimi non verrebbero tuttavia completamente penalizzati ma vedrebbero aumentare il valore delle proprie esportazioni anche se, all'interno del gruppo ACP, i paesi africani (Camerun e Costa d'Avorio in primis) otterrebbero i maggiori benefici a discapito dei paesi caraibici (in virtù dei minori costi di produzione in Africa e dalla possibilità di sfruttare meglio le economie di scala). D'altro canto, l'imposizione di una tariffa a 75 Dollari a tonnellata (scenario b) permetterebbe ai paesi ACP, e all'interno di questo gruppo ai paesi caraibici, di mantenere invariati i propri livelli di esportazione anche se l'effetto netto sul benessere risulterebbe negativo a causa della perdita delle rendite derivanti dal sistema di licenze. I



paesi non ACP risulterebbero comunque avvantaggiati rispetto al sistema attuale. Infine il terzo scenario, che prevede l'introduzione di una tariffa a 230 Dollari aumenterebbe sostanzialmente le esportazioni dei paesi ACP anche se non sarebbe sufficiente a compensare la perdite derivanti dall'eliminazione delle licenze. I paesi non ACP, di fronte a una tariffa di questo tipo vedrebbero crescere le proprie esportazioni in misura assolutamente marginale con miglioramenti limitati nel livello di benessere.

In conclusione l'analisi effettuata evidenzia i seguenti tratti salienti: in primo luogo i paesi ACP verrebbero penalizzati in media dal passaggio dall'attuale regime di importazione della banane ad un sistema puramente tariffario, anche qualora il livello tariffario fosse stabilito ad un valore elevato. Tutto ciò a causa del fatto che, pur mantenendo le proprie quote di esportazioni, perderebbero le rendite derivanti dal sistema di licenze che nel regime tariffario vengono allocate interamente ai governi UE. I paesi non ACP sono attualmente limitati dalla presenza di quote, di conseguenza il passaggio ad un sistema tariffario, anche se caratterizzato da un elevato livello della tariffa, non li penalizzerebbe oltre il livello attuale; se tuttavia il livello tariffario fosse fissato ad un valore medio o basso i paesi non ACP sarebbero avvantaggiati. Per quanto riguarda i consumatori finali occorre sottolineare che le loro sorti sono strettamente legate a quelle dei produttori non ACP. In presenza di un basso livello tariffario assisteremmo ad un trasferimento delle rendite attuali dagli importatori ai consumatori finali attraverso un minor prezzo al consumo, viceversa un livello tariffario elevato coinciderebbe con un trasferimento delle rendite dagli importatori ai governi UE senza che il consumatore finale possa trarne beneficio.

## **STATI UNITI**

Da quando è iniziato il commercio internazionale di banane gli USA sono sempre stati il più grande mercato (singolo) importatore e lo sono ancora oggi avendo raggiunto la quota di 3,9 milioni di tonnellate importate nel 2003.<sup>8</sup> Come si può vedere dalla Figura 15 le

---

<sup>8</sup> Anche se circa il 10% di queste vengono riesportate in Canada

importazioni sono costantemente aumentate, sia in termini assoluti che in termini pro capite (il consumo medio è passato da 8 kg degli anni '70 ai 12 attuali).

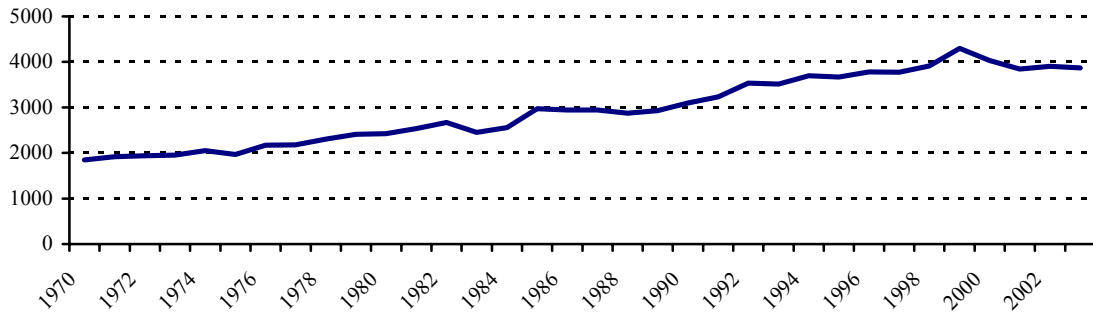


Figura 15 USA, importazione di banane, migliaia di tonnellate. Fonte: Faostat

La composizione delle importazioni è rimasta relativamente costante nel periodo considerato: da sempre, infatti, i paesi dell'America Latina hanno avuto un ruolo di primaria importanza; il Costa Rica e l'Ecuador sono rimasti i maggiori fornitori, seguiti da Colombia, Honduras e Guatemala (Figura 16).

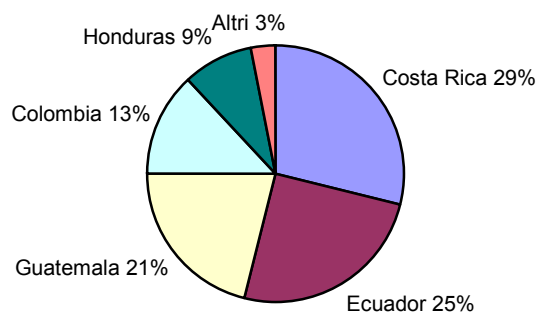
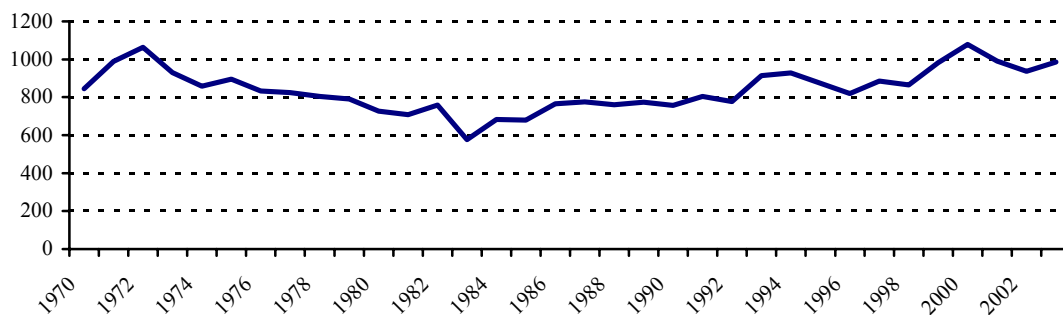


Figura 16 Origine delle importazioni USA, media 2000-2002. Fonte: U.S. Census Bureau, Foreign Trade Division

Il commercio di banane con gli USA è controllato quasi esclusivamente dalle compagnie transnazionali che hanno una quota di mercato prossima al 90%.

## GIAPPONE

Il Giappone è il terzo mercato più importante per le importazioni anche se di dimensione minore rispetto a Europa e USA. Inoltre la domanda non mostra un trend crescente come negli USA e sembra essersi assestata intorno al milione di tonnellate (Figura 17). Per ragioni geografiche, il mercato giapponese è stato storicamente dominato dalle esportazioni provenienti dalle Filippine, ma negli ultimi anni l'Ecuador ha cominciato a svolgervi un ruolo importante.



*Figura 17 Giappone, importazioni di banane, migliaia di tonnellate. Fonte Faostat*

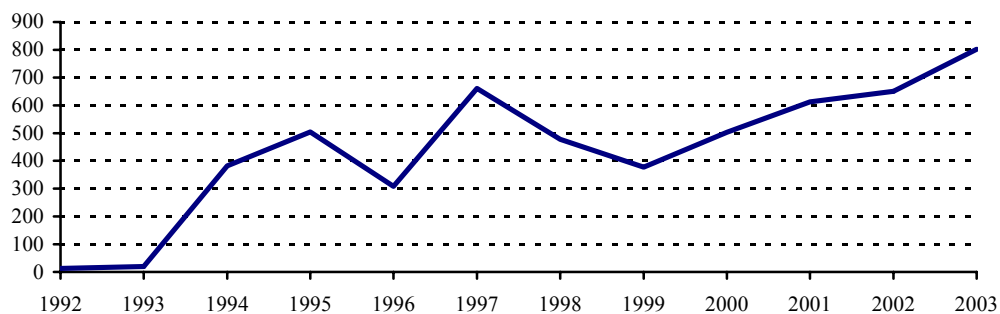
Come gli Stati Uniti, il Giappone non ha restrizioni quantitative alle importazioni; ma viene applicata una tariffa stagionale alle importazioni del 50 per cento da Ottobre a Marzo e del 40 per cento da Aprile a Settembre. Tuttavia, pressoché tutte le importazioni di banane arrivano in Giappone attraverso una tariffa preferenziale del 20 per cento (Ottobre-Marzo) e del 10 per cento (Aprile-Settembre), che è assicurata alla maggior parte dei paesi in via di sviluppo e che include così la maggior parte dei paesi esportatori dell'America Latina, dell'Asia e dei Caraibi.

## RUSSIA

Il maggior cambiamento avvenuto all'inizio degli anni novanta nel commercio mondiale fu segnato dall'apertura dei mercati delle ex-repubbliche socialiste dell'Europa. In questi paesi non esisteva un consumo di banane dato che non potevano produrle a causa delle condizioni climatiche avverse e non potevano importarle a causa dei loro scarsi rapporti commerciali con i paesi non appartenenti all'area del COMECON.

Con l'apertura al mercato delle economie ex socialiste ci si attendeva un incremento sostanziale dei consumi di banane anche in virtù del fatto che l'elevato potere nutritivo ed il prezzo relativamente basso fanno delle banane un cibo particolarmente importante per le economie in via di sviluppo.

La domanda di banane proveniente dai paesi dell'Est è in effetti aumentata ma meno delle previsioni. Inoltre la crisi della Russia, il più grande paese dell'area, ha considerevolmente ridotto il volume delle importazioni sul finire degli anni '90 (si veda la Figura 18). Recentemente il volume di importazioni ha superato il livello pre crisi, anche se il principale limite del mercato russo è costituito dalla scarsa efficienza del sistema di distribuzione che, per un prodotto deperibile come le banane, risulta fondamentale per alimentare la domanda di consumo.

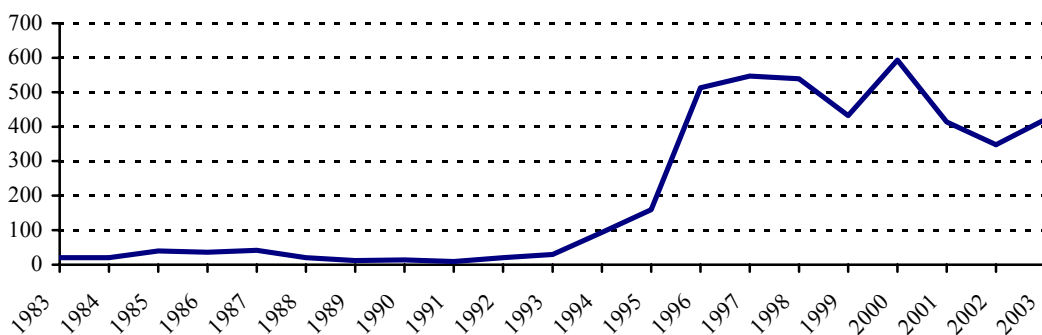


*Figura 18 Russia, Importazione di banane, migliaia di tonnellate. Fonte: Faostat*

Le importazioni derivano principalmente dall'America Latina, (Ecuador, Colombia e Costa Rica), mentre una quota marginale proviene dalle Filippine.

## CINA

La Cina è fra i maggiori produttori di banane al mondo, e , fino agli anni '60 risultava essere anche un esportatore netto di banane. Dagli anni '70 la domanda interna ha continuamente ecceduto la produzione determinando una crescente domanda di importazioni. Queste ultime sono cresciute notevolmente nei primi anni '90 con la liberalizzazione del mercato e l'apertura agli scambi commerciali (Figura 19).



*Figura 19 Cina, Importazioni da banane, migliaia di tonnellate. Fonte: Faostat.*

Negli ultimi anni in Cina si sta assistendo ad un aumento sia del consumo che della produzione, il che rende incerto l'andamento futuro delle importazioni nette cinesi.

Il limite principale alla diffusione delle banane rimane tuttavia l'inefficiente rete infrastrutturale e distributiva, in particolare nelle regioni meridionali del paese.

Tradizionalmente il ruolo di maggior fornitore è sempre stato ricoperto dalle Filippine, ma negli anni novanta la loro quota si è notevolmente ridotta a causa dell'aumento dei carichi provenienti dall'Ecuador.

## 5. LE COMPAGNIE MULTINAZIONALI (MLT)

Una delle caratteristiche precipue del mercato delle banane è il ruolo svolto dalle grandi imprese multinazionali che controllano diverse fasi del processo di produzione e distribuzione.

La possibilità di realizzare rilevanti economie di scala sia nel processo produttivo (in particolare nelle grandi piantagioni dell'America Latina) che in quello distributivo e i forti ritorni economici derivanti dal processo di integrazione verticale sono alla base della proliferazione delle multinazionali in questo mercato.

Le principali compagnie multinazionali che operano nel settore delle banane sono Dole (ex Standard Fruit Company), Chiquita (ex United Fruit Company), Del Monte, e Fyffes. Il ruolo delle multinazionali nel settore delle banane è stato oggetto di numerosi dibattiti e controversie con posizioni estremamente differenziate tra chi ne sottolinea gli effetti negativi sulle condizioni lavorative nelle produzioni locali e chi ritiene queste società un elemento di efficienza nel mercato. In realtà il ruolo delle MLT è profondamente complesso e variegato e non si presta ad interpretazioni univoche. In primo luogo, come descritto nell'appendice al presente rapporto, la storia delle principali società operanti nel settore bananiero testimonia una complessa evoluzione caratterizzata da fasi di prosperità ma anche da fasi di forte difficoltà.

In secondo luogo l'importanza delle MLT varia a seconda dello stadio del processo di produzione-distribuzione del prodotto; infine le avverse condizioni di mercato registrate negli ultimi anni hanno generato diverse strategie di risposta che è opportuno analizzare.

L'incidenza delle MLT nel processo di produzione varia notevolmente tra paese e paese; in generale le MLT hanno un controllo diretto sulla produzione in America Centrale (Panama, Costa Rica e Honduras), mentre in Africa e Asia l'intervento è indiretto e avviene prevalentemente tramite joint ventures. Da sottolineare la limitata incidenza delle MLT in Ecuador, principale esportatore mondiale (Tabella 3), dove tuttavia opera Noboa, società nazionale.

Le MLT che risultano maggiormente coinvolte nella produzione sono Dole e Del Monte per le quali più del 50% delle banane esportate deriva da piantagioni proprie.

Per quanto riguarda la produzione, l'importanza delle compagnie transnazionali varia a seconda dei paesi: infatti esse sono coinvolte direttamente nella produzione, in quanto possiedono proprio le piantagioni, soprattutto in

Tabella 3: Percentuale della produzione di banane per l'esportazione posseduta dalle MLT nel 2001. Fonte: FAO.

Paesi	%della produzione posseduta dalle 3 maggiori
	MLT
Costa Rica	50
Guatemala	80-100
Honduras	80
Panama	73
Nicaragua	0
Ecuador	1
Colombia	40

Negli ultimi anni le multinazionali stanno progressivamente riducendo la propria partecipazione diretta nella produzione delle banane per una serie di ragioni:

In primo luogo nel mercato il lato della domanda risulta sempre più rilevante; ciò significa che il fattore decisivo diviene quello distributivo più che quello produttivo.

Inoltre i bassi prezzi registrati negli ultimi anni hanno incentivato le MLT a diminuire la propria presenza nelle attività a minor valore aggiunto (produzione) per concentrarsi su quelle a maggior valore aggiunto (esportazione e distribuzione)

Infine le crescenti preoccupazioni sollevate da numerose organizzazioni internazionali circa il mancato rispetto degli standard di lavoro nella produzione delle banane hanno fatto sì che le MLT si disimpegnassero dalla produzione diretta per affidare queste attività in *outsourcing* ad imprese terze, scaricando la responsabilità del rispetto degli standard sui produttori locali.

Le MLT sono invece maggiormente presenti nel processo di esportazione. Ad esempio, in Costa Rica le multinazionali producono poco meno della metà dell'output bananiero totale, ma controllano l'84% delle esportazioni. In Nicaragua, pur non possedendo direttamente piantagioni, Chiquita ha un controllo quasi totale sulle esportazioni del paese. In complesso nel 2000 le multinazionali controllavano l'80% delle esportazioni dell'America Centrale, il 33% di quelle del Sud America, il 60% dell'Asia e il 29% dell'Africa. La Tabella 4 mostra le quote di mercato delle esportazioni di banane dal

1980 ad oggi. Attualmente le prime 5 MLT controllano circa il 70% delle esportazioni mondiali con una quota rimasta pressoché costante negli ultimi anni.

*Tabella 4 Quote di mercato delle compagnie multinazionali nelle esportazioni mondiali di banane (percentuale). Fonte: Fao*

	<b>1980</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
Chiquita	28,7	21,5	20,0	21,4	22,5
Dole	21,2	20,4	19,8	21,6	20,1
Del Monte	15,4	18,2	16,0	15,8	15,7
<b>Top 3</b>	<b>65,3</b>	<b>60,1</b>	<b>55,8</b>	<b>58,8</b>	<b>58,3</b>
Noboa	<5	9,5	7,5	7,3	7,6
Fyffes	-	2,4	3,3	4,0	4,1
<b>Top 5</b>	<b>&lt;70</b>	<b>72,0</b>	<b>66,6</b>	<b>70,2</b>	<b>70,0</b>
ReyBanPac	-	3,8	4,2	2,7	3,5
Turbana	-	3,4	4,2	3,5	2,5
Altri	30	20,8	25,0	23,8	24
<b>Totale</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Riferendosi al segmento più a valle della catena di distribuzione la quota delle MLT cresce considerevolmente, arrivando a superare l'85% (Tabella 5). In particolare negli USA le MLT detengono circa il 90% delle importazioni. Tra le MLT Dole risulta leader del mercato USA e Giapponese mentre nel mercato europeo la quota di mercato maggiore è di Chiquita.

*Tabella 5 Quote di mercato delle compagnie multinazionali nelle importazioni mondiali di banane (percentuale) Fonte FAO (1986), Chambron (2000); Van de Kastele (1998)*

	<b>1966</b>	<b>1972</b>	<b>1980</b>	<b>1992</b>	<b>1995</b>	<b>1997</b>	<b>1999</b>
Chiquita	34,0	30,5	28,7	34	>25	24-25	25
Dole	12,3	18,0	21,2	20	22-23	25-26	25
Del Monte	1,1	5,5	15,4	15	15-16	16	15



<b>Top 3</b>	<b>47,4</b>	<b>54,0</b>	<b>65,3</b>	<b>69</b>	<b>62-64</b>	<b>65-67</b>	<b>65</b>
Fyffes	-	-	-	2-3	7-8	6-7	7-8
Noboa	-	-	5	8	12	13	11

### **La risposta delle multinazionali al nuovo regime europeo**

Il regime europeo alle importazione delle banane ha avuto un impatto rilevante sul mercato internazionale e di conseguenza sulle strategie e le performances delle principali MLT operanti nel settore.

Chiquita, anticipando l'apertura del mercato europeo, aumentò considerevolmente la propria produzione in America Latina alla fine degli anni Ottanta e nei primi anni Novanta. Nel 1992, la compagnia aveva una posizione primaria nel mercato Europeo con una quota di mercato del 34%.

A differenza di Chiquita, Dole e Del Monte non investirono in capacità produttiva nell'anticipazione di una liberalizzazione del mercato europeo. Al contrario si concentrarono maggiormente sul rafforzamento delle proprie reti di distribuzione e sulla creazione di joint ventures con numerosi produttori in paesi ACP.

La riforma del regime europeo di importazione delle banane non portò alla liberalizzazione sperata e danneggiò Chiquita che aveva precedentemente investito pesantemente in capacità produttiva. L'eccesso di offerta realizzato sui mercati internazionali e la conseguente riduzione dei prezzi internazionali portarono la multinazionale americana sull'orlo del fallimento nel 2001 (Chiquita è entrata nella procedura Chapter 11 ). Anche Del Monte è stata pesantemente colpita dalla crisi del mercato della banane nonostante non avesse adottato una strategia rischiosa con riferimento alla riforma del regime europeo di importazione. Il vero problema per Del Monte (come per Chiquita) è la forte dipendenza del proprio fatturato dal mercato delle banane. Come mostrato dalla Tabella 6 più del 50% delle vendite della Del Monte sono da riferirsi al mercato delle banane, contro il 30% di Doyle e Fyffes.

*Tabella 6 Vendite di banane delle multinazionali come percentuale sulle vendite totali (1999). Fonte Rabobank 2001*

Società	Vendita di banane (% sulle vendite totali)
Chiquita	40
Dole	35
Del Monte	55
Fyffes	30

Al contrario le multinazionali che hanno maggiormente beneficiato della riforma del regime europeo delle importazioni delle banane sono state Doyle e Fyffes , meno impegnate direttamente nella produzione, maggiormente diversificate ed infine maggiormente presenti nei paesi ACP, favoriti dal regime europeo.

*Tabella 7: Quote di mercato delle compagnie transnazionali nelle importazioni dell'UE (percentuale) Fonte: FAO e Van de Kastele (1998)*

	1992	1995	1997	2003
Chiquita	>30	19	15-16	21-22
Dole	12	15-16	18-19	13
Del Monte	7-8	8	10-11	9-10
Fyffes / Geest	9-11	17-18	16-17	20
<b>Top 4</b>	<b>58-61</b>	<b>59-61</b>	<b>59-63</b>	<b>63-65</b>

In generale è possibile affermare che la crisi del mercato delle banane della fine degli anni '90 ha comportato un notevole cambiamento di strategia da parte delle principali MLT.

In primo luogo si è assistito ad un progressivo disimpegno nell'attività di produzione. Attualmente le MLT preferiscono delegare l'attività di produzione ad imprese locali con le quali vengono effettuati contratti di lungo termine. Complessivamente la percentuale di banane provenienti da coltivazioni di proprietà delle multinazionali è diminuita dal 60% del 1984 al 50% nel 1996<sup>9</sup>. In questo modo le MLT non si assumono i rischi derivanti dalla produzione diretta (rischi non irrilevanti dalla la maggiore probabilità nelle zone

<sup>9</sup> Rabobank 2001

tropicali di eventi naturali avversi che influenzano la produzione) e i costi derivanti dal rispetto degli standard sociali ed ambientali (costi crescenti stante anche la maggiore attenzione da parte dei governi dei PVS a questi temi).

D'altro canto le MLT si sono maggiormente coinvolte nelle attività di esportazione distribuzione e marketing, che riescono a garantire un maggior valore aggiunto delle attività di produzione.

Infine le MLT hanno maggiormente diversificato la propria produzione verso altri prodotti, prevalentemente del settore alimentare, al fine di ridurre l'eccessivo rischio derivante da una elevata esposizione su un singolo mercato.

Negli ultimi anni le MLT hanno incontrando crescenti difficoltà nel settore delle banane essendo minacciate sia a monte che a valle dall'emergere di nuovi e potenti attori di mercato.

A monte la minaccia è costituita dall'emergere di forti esportatori nazionali. Questi ultimi si stanno sviluppando soprattutto nell'America Latina (Colombia, Ecuador in particolare) e stanno assumendo dimensioni tali (si pensi che Noboa controlla più del 40% delle esportazioni di banane dell'Ecuador) da erodere fortemente i margini delle MLT.

A valle le MLT sono minacciate dalla crescente concentrazione che si sta verificando nel settore al dettaglio e nel mercato della grande distribuzione. Anche in questo caso l'elevato potere di mercato che stanno acquisendo le grandi catene di distribuzione erode progressivamente i margini delle multinazionali nell'attività di import-export.

Si consideri che tra il 1990 e il 2000 la quota di mercato dei primi 5 distributori al dettaglio nei paesi europei è passata dal 13% al 26.1%<sup>10</sup> similmente la quota dei primi 4 distributori negli USA è passata dal 17,1% nel 1987 al 27,1 nel 2000<sup>11</sup>

Queste tendenze suggeriscono che il mercato delle banane, pur essendo caratterizzato da un elevato potere di mercato delle MLT, presenta le caratteristiche di un mercato contendibile, in particolare nei settori a maggiore valore aggiunto quali quello della distribuzione.

---

<sup>10</sup> Fonte M+M Eurodata.

<sup>11</sup> Fonte Kaufman (2000)

## 6. PREZZI

Nell'analizzare i prezzi delle banane, è importante notare che, a causa della notevole frammentazione geografica indotta nel mercato dai diversi sistemi tariffari vigenti, risulta difficile derivare un prezzo internazionale per questo prodotto. Probabilmente l'indicatore più vicino al "prezzo di mercato" è costituito dal prezzo FOB negli USA, essendo l'economia americana praticamente priva di restrizioni all'importazione di banane.

La Figura 20 mostra l'andamento del prezzo delle banane in termini reali dal 1960 ad oggi.<sup>12</sup>

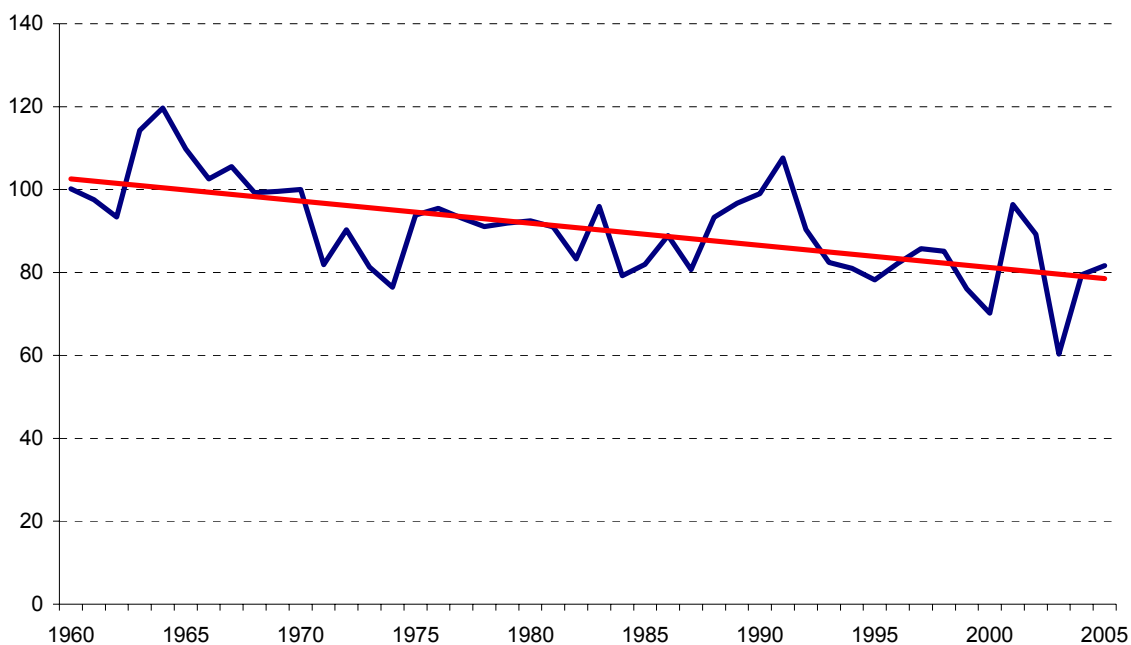


Figura 20: prezzo reale delle banane, 1970=100, Fonte: Unctad

La figura mostra che il prezzo delle banane, come quello di molte altre merci, ha subito, nel lungo termine, un deterioramento in termini reali. L'introduzione di un trend lineare (rappresentato nella figura dalla retta più chiara), mostra una diminuzione dei prezzi nell'ordine dello 0.25% annuo, valore che risulta sensibilmente inferiore al trend di

<sup>12</sup> Il prezzo reale è calcolato deflazionando il prezzo USA FOB per l'indice generale dei prezzi alla produzione USA.

decremento mostrato dalle altre *commodities* (ad esempio il caffè ha mostrato una riduzione dell'1.7% annua mentre l'indice delle *commodities* costruito dal FMI è diminuito dell'1.3% annuo nello stesso periodo).

Sono numerosi e variegati i fattori che spiegano il trend discendente del prezzo internazionale delle banane.

#### *Fattori di carattere tecnologico*

Come per la maggior parte dei prodotti anche nella produzione delle banane si è assistito ad una serie di miglioramenti tecnologici che hanno incrementato notevolmente la produttività. Nel mercato delle banane le principali innovazioni si sono verificate negli anni '60 e '70 con il passaggio dalla varietà Gros Michel alla Cavendish, più resistente al trasporto e ai funghi, l'inscatolamento delle banane, l'uso dei sacchetti di polietilene per la protezione dei frutti, lo sviluppo di teleferiche per il loro trasporto, e l'irrorazione aerea per il controllo della Sigatoka (la principale malattia che colpisce le banane). Come tipicamente accade nel settore agricolo, non potendo incidere in modo rilevante sulla qualità dei prodotti, i miglioramenti tecnologici si traducono inevitabilmente in riduzioni dei prezzi.

#### *Fattori di domanda*

Negli anni '90 la transizione al mercato dei paesi del blocco comunista ha aperto numerosi mercati che precedentemente erano preclusi al commercio internazionale. Tuttavia la domanda proveniente da questi paesi si è rivelata scarsa e sensibilmente inferiore alle aspettative degli operatori. In particolare la crisi economica che ha colpito il più grande paese della regione, la Russia, ha fortemente ridotto la domanda di banane proveniente da quelle aree.

#### *Il regime europeo delle importazioni.*

Osservando attentamente La Figura 20 possiamo notare che il prezzo internazionale delle banane è rimasto mediamente stabile nel corso degli anni '80 mentre è sensibilmente diminuito negli anni '90. La ragione di questa diminuzione del prezzo è da ricondursi alle

aspettative relative al cambiamento del regime di importazione della banane nella Unione Europea. Come documentato in precedenza, il regime Europeo di importazione delle banane è stato accusato di pratiche discriminatorie prima all'interno del GATT e successivamente in seno al WTO. Tutto ciò ha generato l'aspettativa nei produttori di una progressive liberalizzazione delle importazioni europee di banane con conseguente incremento della domanda. L'aspettativa di una maggiore domanda si è tradotta in un aumento delle esportazioni di banane da parte dei paesi produttori, principalmente dell'America Latina. Tuttavia le aspettative si sono rivelate infondate dato che la UE durante gli anni '90 e i primi anni del nuovo millennio ha modificato solo parzialmente il proprio regime di importazione.

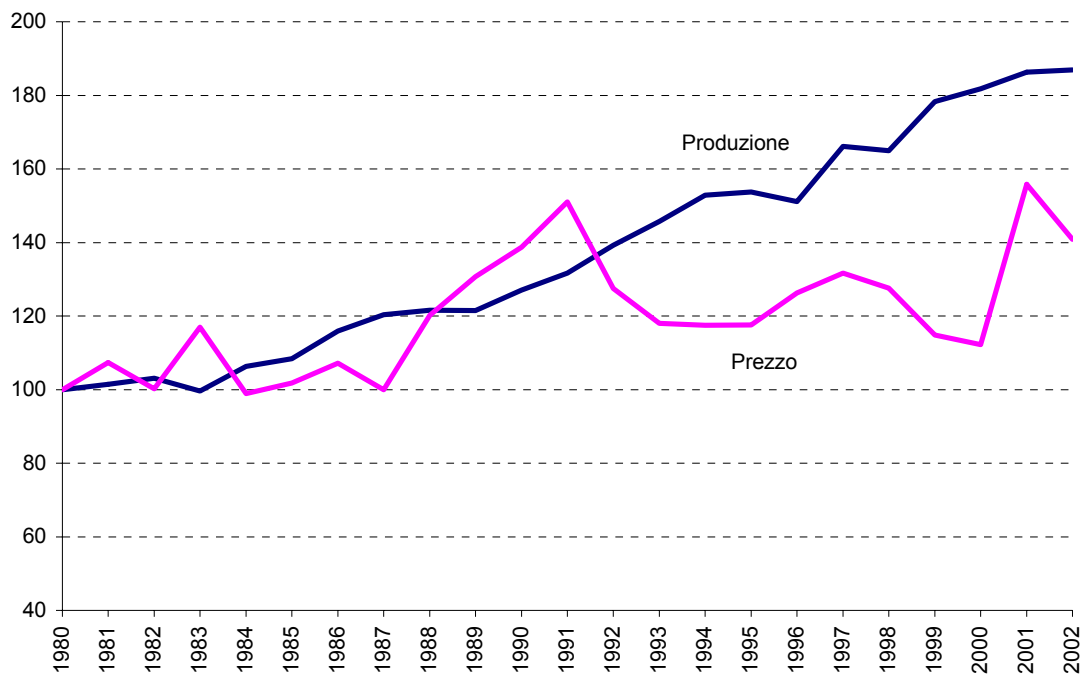


Figura 21: Produzione e prezzo internazionale. 1980 = 100. Fonte: Unctad

L'eccesso di offerta ha di conseguenza depresso i prezzi internazionali sino al 2001 quando si è verificata una ripresa dei prezzi principalmente a causa delle cattive condizioni metereologiche in America Latina che hanno pregiudicato il raccolto dell'anno. La Figura 21 mostra l'andamento divergente di prezzi e produzione verificatosi negli ultimi anni.

### La volatilità del prezzo

L'analisi dei dati annuali tuttavia cela una rilevante caratteristica dei prezzi delle banane (come di tutte le commodities in generale): la loro notevole variabilità. La Figura 22 mostra l'andamento dei prezzi mensili reali all'interno del medesimo orizzonte temporale. E' evidente come il prezzo delle banane mostri una elevata volatilità nel breve termine. Gli aspetti legati alla volatilità del prezzo e le sue conseguenze verranno approfondite successivamente in questo rapporto.

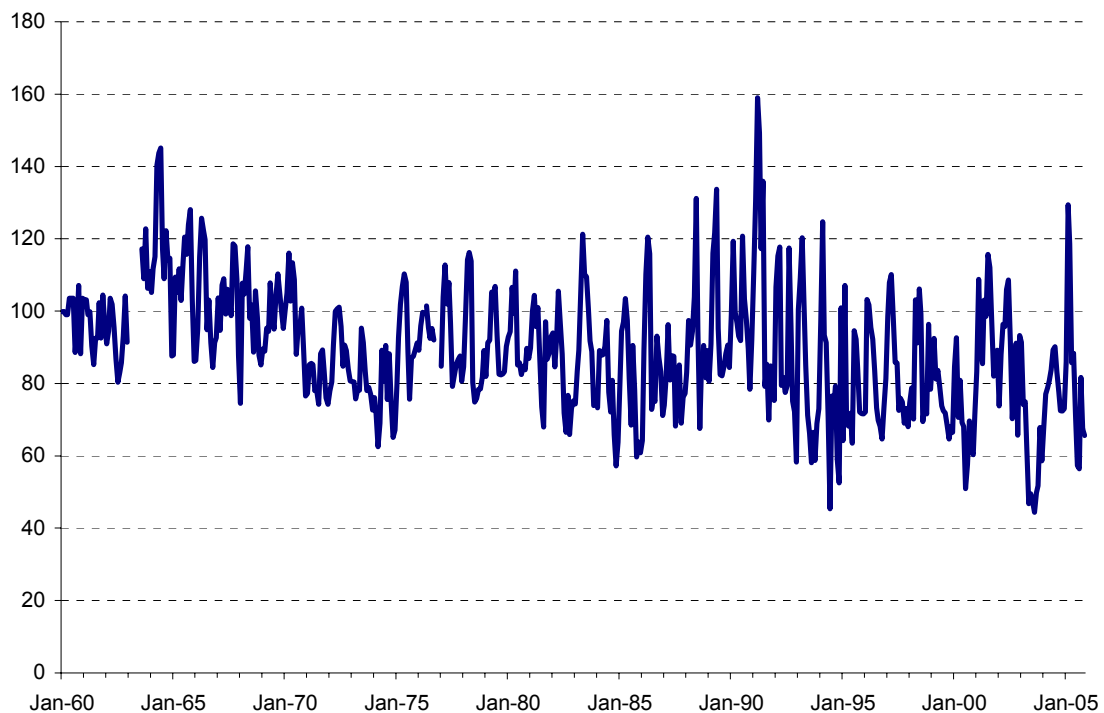


Figura 22: prezzi reali su base mensile, gennaio 1960 =100, Fonte, Unctad

Da sempre, la volatilità del prezzo è stato un fattore caratterizzante il mercato delle *commodities*. Esiste una volatilità che potremmo definire di carattere strutturale, legata alle condizioni metereologiche (tipicamente estremamente variabili nei paesi tropicali) e

alle condizioni di produzione delle colture tropicali. A questa volatilità va aggiunta anche la volatilità legata all'attività di speculazione presente nel mercato a termine.

Seguendo Gilbert (2004) possiamo scomporre la volatilità totale in due componenti:

1. Volatilità intra-annuale, che identifica i movimenti dei prezzi all'interno di un singolo anno (raccolto). Questa volatilità viene usualmente misurata tramite la deviazione standard delle variazioni dei logaritmi dei prezzi reali.
2. Volatilità inter-annuale, che identifica i movimenti dei prezzi tra un anno e l'altro. Formalmente essa è definita dalla formula di Parkinson (1980)

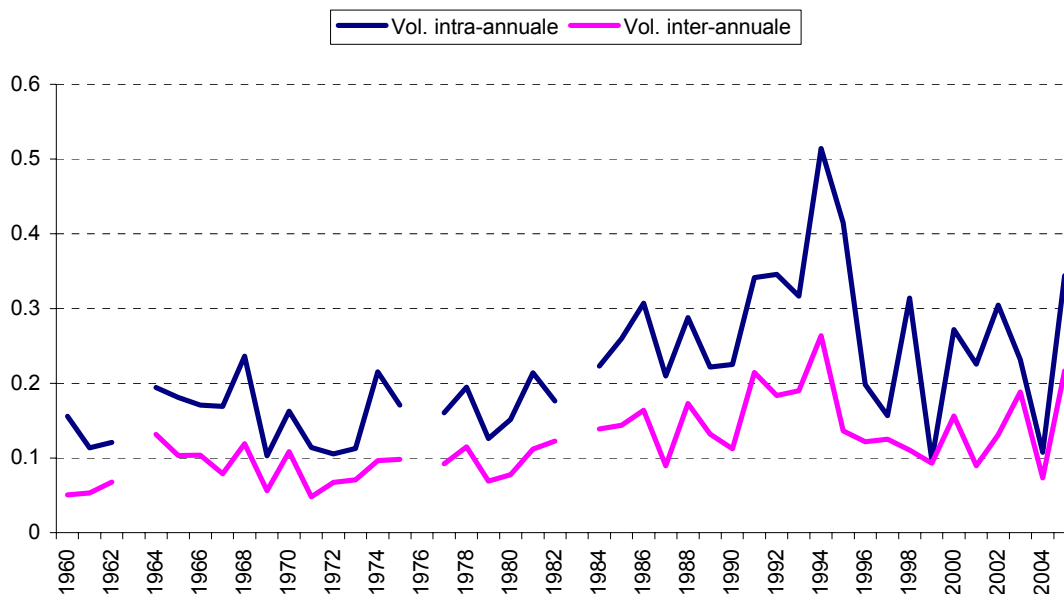
$$s_y^p = \frac{\ln p_y^H - \ln p_y^L}{2\sqrt{\ln 2}}$$

dove  $p_y^H$  e  $p_y^L$  definiscono rispettivamente il massimo ed il minimo prezzo registrato nell'anno  $y$

La Figura 23 mostra le due differenti misure di volatilità. E' possibile notare come la volatilità intra-annuale si muova secondo una dinamica analoga a quella della volatilità inter-annuale, tuttavia la prima appare costantemente superiore alla seconda. Questo aspetto risulta interessante in quanto, a differenza della volatilità inter-annuale, la volatilità intra-annuale risulta facilmente assicurabile dai mercati finanziari ad un costo relativamente contenuto.

Inoltre entrambe le misure di volatilità sembrano mostrare una tendenza ad aumentare negli ultimi anni anche se questo fenomeno sembra relativamente debole.





**Figura 23: volatilità inter-annuale e intra-annuale, fonte UNCTAD**

Al fine di essere maggiormente precisi sull'argomento abbiamo eseguito un test ADF sulle serie di volatilità annuale calcolate sui dati mensili (ogni mese riporta il valore della volatilità dei 12 mesi precedenti). I risultati dei test sono presentati nella Tabella 8 da cui si evince che mentre la volatilità inter-annuale risulta stazionaria sia nei livelli che nelle differenze, la volatilità intra-annuale risulta stazionaria solo nelle differenze (è dunque integrata di ordine 1), in altri termini non sembra essere caratterizzata da un valore di equilibrio di lungo periodo a cui tendere. Tutto ciò è perfettamente comprensibile alla luce della distinzione tra le due forme di volatilità operata precedentemente: mentre la volatilità inter-annuale cattura elementi strutturali al mercato delle banane che o sono costanti o mostrano una dinamica temporale ben definita, la volatilità intra-annuale cattura elementi di disturbo che sono difficilmente identificabili.

*Tabella 8: test ADF sulle serie di volatilità dei prezzi delle banane. Fonte Unctad*

	t-stat	pvalue
<b>Volatilità intra annuale</b>		
Level	-3.009	0.131
1st difference	-9.561	0.000

### **Volatilità inter annuale**

Level	-4.245	0.004
1st difference	-21.097	0.000

In linea di principio il mercato finanziario fornisce alcuni strumenti in grado di fornire forme di assicurazione di fronte ad una elevata variabilità dei prezzi. Tuttavia i produttori locali di banane, essendo localizzati prevalentemente in paesi in via di sviluppo, non hanno accesso ai mercati finanziari. Occorre comunque sottolineare che, anche qualora fosse garantito l'accesso al mercato finanziario ai produttori locali, il problema verrebbe risolto solo in parte. I mercati finanziari infatti forniscono efficaci strumenti di copertura di fronte ad una volatilità di breve periodo. Ne consegue che gli strumenti di assicurazione nei confronti del rischio risultano efficaci con riferimento al rischio derivante dalla variabilità intra-annuale mentre risultano meno efficaci nei confronti del rischio derivante dalla variabilità inter-annuale.

### **Diversi approcci per gestire il rischio.**

Recentemente sono state avanzate numerose proposte volte alla gestione della volatilità del prezzo delle commodities. Dato che queste proposte non sono specifiche ad un determinato mercato, si rimanda all'analisi svolta nel rapporto relativo al mercato del caffè per una trattazione maggiormente puntuale di queste proposte.

### **Il ruolo della distribuzione nella formazione del prezzo**

Il mercato internazionale delle banane, come sottolineato precedentemente, è caratterizzato da una struttura fortemente oligopolistica in cui un numero limitato di imprese multinazionali detiene una quota rilevante del mercato.

Tutto ciò tuttavia non significa necessariamente che le imprese multinazionali abbiano un potere rilevante nella fissazione dei prezzi, in particolare quelli finali, stante l'elevato potere di mercato che esse devono riconoscere nella fase di vendita alle grandi catene

distributive che controllano il mercato al dettaglio almeno nella maggior parte dei paesi industrializzati.

Al fine di verificare empiricamente la rilevanza del comportamento monopolistico nel settore al dettaglio nel mercato delle banane abbiamo stimato la seguente equazione per il mercato italiano:

$$\Delta mk_t = \alpha + \beta_1 \Delta p_t^{IM} + \beta_2 D_{t-1} \Delta mk_{t-1} + \beta_3 \Delta mk_{t-1} + \varepsilon_t$$

Ove  $mk_t$  rappresenta una misura del mark-up del prezzo all'ingrosso rispetto al prezzo all'importazione<sup>13</sup>. I dati sono serie mensili dei prezzi, per il periodo dal 1991 al 2002. I prezzi all'ingrosso sono definiti come la media delle rilevazioni effettuate nel mercato all'ingrosso di Milano da Sogemi. I prezzi all'importazione sono rilevati dall'Istat.

Il termine  $p_t^{IM}$  denota il logaritmo della serie dei prezzi all'importazione. Entrambi i prezzi sono calcolati in variazioni su base annuale. Infine il termine  $D$  identifica una *dummy* che viene fatta interagire con la variazione del mark-up. La *dummy* assume valore 1 quando la variazione dei prezzi all'importazione è positiva e 0 quando la variazione dei prezzi all'importazione è negativa. La Tabella 9 mostra i risultati della stima

*Tabella 9 analisi del comportamento del mark-up*

Sample(adjusted): 1991:02 2004:08				
Included observations: 163 after adjusting endpoints				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.044791	0.015599	2.871464	0.0046
$\Delta p_t^{IM}$	-0.535881	0.127822	-4.192407	0.0000
$D\Delta mk_{t-1}$	0.828147	0.053546	15.46603	0.0000
$\Delta mk_{t-1}$	0.172953	0.048113	3.594708	0.0004
R-squared	0.876154	Mean dependent var		0.113387
Adjusted R-squared	0.873818	S.D. dependent var		0.543991
S.E. of regression	0.193237	Akaike info criterion		-0.425563
Sum squared resid	5.937158	Schwarz criterion		-0.349643
Log likelihood	38.68338	F-statistic		374.9522
Durbin-Watson stat	1.571261	Prob(F-statistic)		0.000000

<sup>13</sup> Tecnicamente  $mk$  rappresenta la differenza tra il logaritmo dei prezzi all'ingrosso e il logaritmo dei prezzi all'importazione.

I risultati evidenziano la presenza di un rilevante potere di mercato da parte della distribuzione nel settore all'ingrosso. Il coefficiente della variabile  $\Delta p_t^{IM}$ , indica infatti una relazione negativa tra la variazione del prezzo all'importazione delle banane e il mark-up.

Al contempo l'interazione della dummy con la variazione del mark-up suggerisce che la variazione del mark-up è più rilevante in presenza di diminuzioni del prezzo all'importazione delle banane rispetto a fasi di aumento dello stesso.

La relazione negativa tra variazione di markup e variazione dei prezzi all'importazione mostra come le variazioni dei prezzi all'importazione non sono trasferite sui prezzi al dettaglio ma sono invece assorbiti da variazioni nel mark-up nel settore della distribuzione.

Per confermare questa argomentazione possiamo effettuare un test ADF sulla serie del mark-up . La

Tabella 10 mostra i risultati confermando la non stazionarietà della serie.

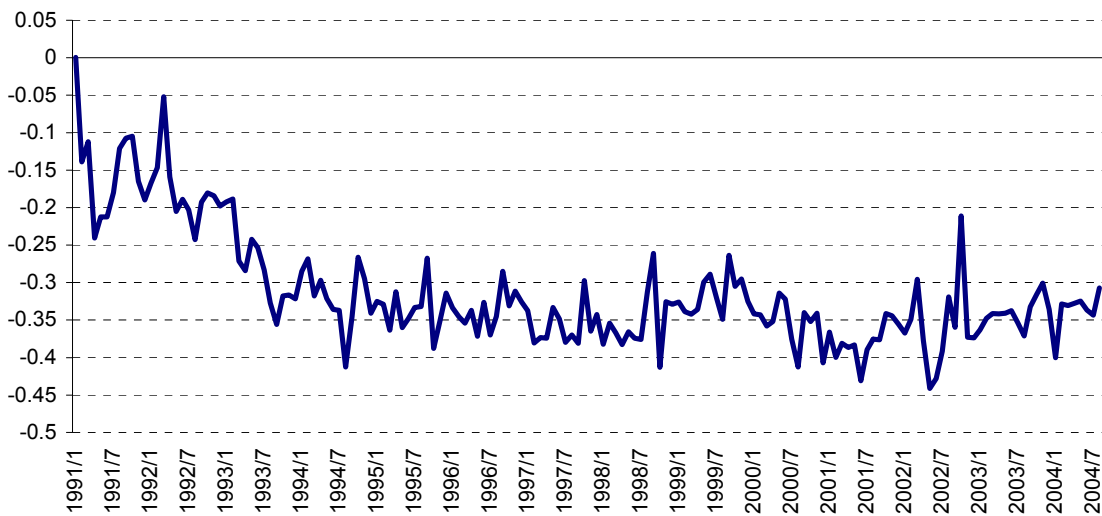
*Tabella 10: ADF test sulla serie storica del mark-up*

ADF Test Statistic	-1.588430	1% Critical Value*	-2.5783
		5% Critical Value	-1.9418
		10% Critical Value	-1.6167

---

\*MacKinnon critical values for rejection of hypothesis of a unit root.

La Figura 24 mostra l'andamento del mark-up nel periodo considerato, 1991-2004.



*Figura 24: Andamento del mark-up dei prezzi all'ingrosso sui prezzi all'importazione in Italia, 1991-2004., fonte Istat e Sogemi*

Dalla figura è possibile osservare una consistente riduzione del mark-up nel periodo tra il 1992 e il 1994, in concomitanza con la riforma del regime di importazione europeo. La diminuzione del mark-up può essere letta come un incremento del grado di concorrenzialità a seguito di una liberalizzazione del mercato. Questo risultato sembra essere in contrasto con le osservazioni effettuate precedentemente che rilevavano come la riforma del regime europeo di importazione della banane non abbia apportato una rilevante liberalizzazione nel mercato europeo.

Per approfondire questa ipotesi è possibile testare la convergenza dei prezzi all'importazione europei rispetto a quelli mondiali, rappresentati dai prezzi degli Stati Uniti. Empiricamente questa affermazione può essere testata effettuando un test di stazionarietà sulla serie data dalla differenza tra il logaritmo dei prezzi all'importazione in UE e il logaritmo dei prezzi all'importazione negli Stati Uniti. Come mostra il risultato della Tabella 11, la serie non è stazionaria, evidenziando che il prezzo relativo UE-USA non presenta un valore di equilibrio a cui convergere. Dunque nonostante la diminuzione del mark-up del settore della distribuzione, l'analisi dei prezzi all'importazione conferma il fallimento della riforma del regime europeo di importazione della banane di liberalizzare il settore.

Tabella 11: Test ADF sulla differenza tra i prezzi UE e i prezzi USA, 1961-2002

ADF Test Statistic	-1.551902	1% Critical Value*	-2.6227
		5% Critical Value	-1.9495
		10% Critical Value	-1.6202

\*MacKinnon critical values for rejection of hypothesis of a unit root.

La Figura 25 mostra graficamente l'andamento della serie.

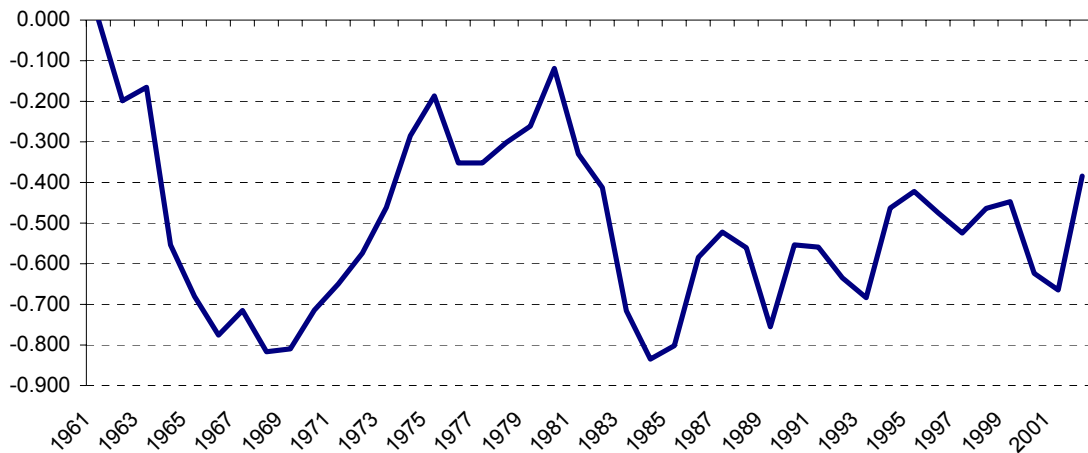


Figura 25: Andamento del prezzo relativo UE-USA, nel periodo 1961-2002, fonte Faostat

## 8. LE TENDENZE DEL MERCATO DELLE BANANE.

Le stime degli analisti prevedono un assorbimento dell'eccesso di offerta che sta caratterizzando il mercato delle banane nei prossimi anni. Nel complesso sembrano emergere alcune tendenze di fondo che caratterizzano il mercato.

- I cambiamenti della domanda vengono sempre più accomodati con la produzione dei paesi dell'America Latina (le cosiddette *dollar bananas*), caratterizzati dalla

maggior elasticità dell'offerta al prezzo e dunque in grado di rispondere con maggior reattività ai cambiamenti delle condizioni di mercato.

- La domanda viene canalizzata in modo sempre più incisivo dalla grande distribuzione che sta assumendo un peso preponderante e che incrementa la pressione competitiva sui produttori.
- Emerge una crescente domanda, ancorché di nicchia, che privilegia la produzione derivante da agricoltura biologica che rispetti determinati standard di sostenibilità ambientale e sociale. In questo contesto si inserisce il commercio equo solidale.
- La grande distribuzione impone standard sempre più vincolanti nel mercato. Tali standard non sono solo relativi alla qualità del prodotto e alle sue caratteristiche, ma anche, a seguito del peso crescente dei consumatori "consapevoli", alla sostenibilità ambientale e sociale della produzione stessa.
- Il mercato mondiale sarà influenzato anche negli anni a venire dalla ennesima riforma del regime europeo di importazione delle banane che entra in questi mesi nella sua fase cruciale.

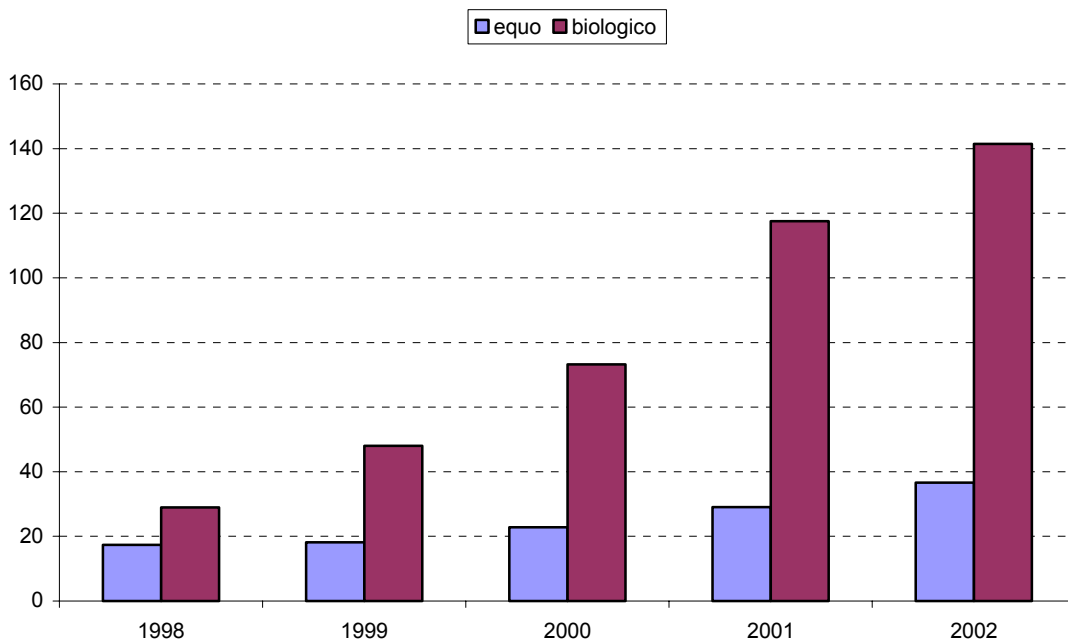
Il quadro delineato risulta fortemente penalizzante per alcuni paesi produttori, in particolare per i paesi caraibici. Da una parte infatti la riforma del regime europeo di importazione della banana continuerà nel trend di lenta ma progressiva liberalizzazione del mercato europeo, il che va a discapito della produzione dei paesi ACP tradizionalmente privilegiati nel commercio con l'Europa. Dall'altra parte l'elevata standardizzazione dei prodotti e dei sistemi di produzione imposta dalla grande distribuzione tende a privilegiare la produzione intensiva di banane realizzata nelle grandi piantagioni dell'America Centrale a discapito della produzione su scala minore realizzata nei paesi caraibici.

## **9. IL COMMERCIO EQUO SOLIDALE E L'AGRICOLTURA BIOLOGICA**

Il commercio equo solidale non è di per sé un marchio di produzione agricola di tipo biologico. Tuttavia esiste una relazione forte tra l'agricoltura biologica ed i prodotti del

commercio equo. Il network COMES infatti privilegia l'agricoltura di tipo biologico pagando un premio extra per i prodotti agricoli che rispettano questi standard. Ne consegue che buona parte dei prodotti COMES sono di tipo biologico.

In particolare il commercio equo solidale ha beneficiato della crescente consapevolezza dei temi ambientali nei paesi industrializzati e della maggiore attenzione dei consumatori per l'agricoltura biologica e in genere per i prodotti compatibili con l'ambiente. La Figura 26 mostra l'andamento negli ultimi anni delle esportazioni di banane prodotte da agricoltura biologica e delle banane esportate dal network COMES. E' possibile notare da una parte la crescita esponenziale delle esportazioni di prodotti biologici che hanno "trainato" la domanda di prodotti COMES. Nonostante le banane esportate dal COMES siano solo una piccola parte del totale delle esportazioni di banane di tipo biologico, il volume delle esportazioni è comunque raddoppiato nel giro di 4 anni, dal 1998 al 2002.



*Figura 26: evoluzione delle esportazioni di banane. Commercio equo solidale e di tipo biologico, migliaia di tonnellate. Fonte Fao.*

### **Case Study: Isole Sopravento**



L'associazione dei produttori di banane delle Isole Sopravento ha iniziato a lavorare con il network equo solidale nei primi anni '90. Attualmente circa il 17% delle banane prodotte in queste isole sono vendute tramite il canale del commercio equo (si veda Fairtrade 2004). Un notevole impatto sul commercio di banane proveniente da queste isole è stato apportato nel 2002 dalla decisione di Tesco, una delle maggiori catene di distribuzione al dettaglio del Regno Unito, di vendere banane del marchio equo solidale provenienti dalla Repubblica Dominicana. Quest'ultimo paese ha particolarmente beneficiato dell'iniziativa del commercio equo solidale anche in virtù del fatto che è uno dei paesi che si è maggiormente specializzato nella produzione di banane di tipo biologico (si veda il country study riportato più avanti). Come sottolineato precedentemente i prodotti del marchio equo solidale infatti, privilegiando l'agricoltura biologica, beneficiano della crescente domanda per questi prodotti proveniente dai paesi industrializzati.

Nella Repubblica Dominicana il premio pagato dal commercio equo ha permesso di intraprendere un numero di progetti tra cui l'acquisto di attrezzature scolastiche e la costruzione di edifici scolastici più prossimi alle comunità locali, l'installazione di illuminazione stradale nella città di Castel Bruce e la costruzione nella stessa città di un centro polivalente per incontri della comunità locale.

### **Case Study: Volta River, Ghana**

La compagnia Volta River Estates Ltd (VREL) è una società Ghanese che produce banane per il network COMES dal 1996.<sup>14</sup> La società, pur essendo l'unico esportatore di banane nel Ghana, è relativamente piccola nel mercato internazionale, con un volume di esportazione di circa 4000 tonnellate annue. Tuttavia con riferimento all'economia del paese africano Volta River Estates risulta tra le prime 40 imprese e impiega circa 900 persone, esercitando un rilevante impatto sia a livello locale che nazionale.

Le esportazioni della Volta River Estates sono indirizzate esclusivamente al mercato olandese al quale la società è legata tramite la fondazione Max Havelaar.

---

<sup>14</sup> Si veda Blowfield e Gallet (2000).

Dato che il Ghana non è un esportatore tradizionale di banane, la UE ha esentato la società dal pagamento dei dazi all'importazione ma ha richiesto che venissero acquistate le licenze di importazione. Il costo della licenza incide fortemente sui costi di produzione ed in assenza del premio pagato dal network COMES, la VREL, non avrebbe potuto esportare in Europa. La riforma del regime europeo di importazione delle banane modificherà radicalmente il sistema di licenze/dazi e non è chiaro quale sarà l'impatto sulla società ghanese.

Il pre-finanziamento erogato dal network COMES per la vendita del prodotto è particolarmente importante ed evita alla società di ricorrere al mercato creditizio locale particolarmente inefficiente ed oneroso.

I risultati dell'esperimento effettuato sono discordanti. Dal punto di vista strettamente economico la società non è riuscita a incrementare il fatturato e a realizzare stabilmente profitti. Tuttavia numerosi altri indicatori sottolineano un impatto positivo sul territorio.

La Volta River Estates ha contribuito in modo significativo ad incrementare l'occupazione nelle comunità locali, senza che venissero spiazzate posizioni lavorative alternative.

Il salario pagato risulta elevato se rapportato ai salari pagati in altri settori dell'economia, tuttavia non è chiaro quanto questo maggiore salario contribuisca a ridurre la povertà della comunità locale. Infatti la società ghanese è tuttora fortemente segmentata in diverse etnie ed esiste una forte separazione tra uomini e donne sia in termini di attività relativa che di diritti riconosciuti. Tipicamente il maggiore salario nella produzione delle banane viene percepito dagli uomini e non è chiaro se ed in quale misura esso venga distribuito agli altri membri della famiglia.

VREL garantisce la presenza di una clinica sanitaria nei siti di produzione. Inoltre la società rimborsa i propri dipendenti qualora dovessero rivolgersi al sistema sanitario nazionale per malattie gravi.

Infine la costituzione di un sindacato dei lavoratori ha significativamente contribuito ad incrementare la consapevolezza dei lavoratori relativamente alle condizioni di lavoro ed ai propri diritti.

## 10. APPENDICE

### Banane, varietà e tipologia

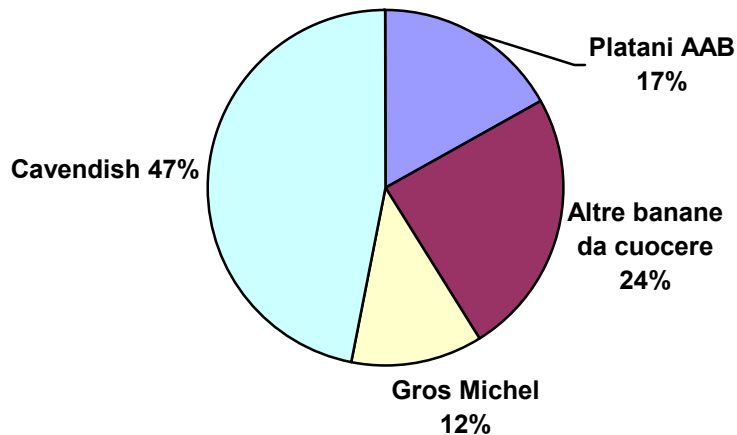
Esistono circa 1000 tipi di banane diverse al mondo, che possono essere suddivise in 50 gruppi di varietà. Le banane coltivate per l'alimentazione appartengono al genere conosciuto come *Musa*; e, in particolare, le più diffuse derivano dalla sezione *Eumusa* di questo genere; le piante di banana più coltivate derivano, dalla specie *Musa acuminata* (genoma A) e dalla specie *Musa Balbisiana* (genoma B).

In genere, si distingue tra due tipologie di banane:

- Banane dolci o dessert, in cui, attualmente è prevalente la tipologia Cavendish con quasi il 50% della produzione mondiale e la pressoché totalità delle esportazioni.
- Banane da cuocere, chiamate anche banane verdi, fra cui prevale il platano (questo contiene più amido in quanto viene consumato prima della piena maturazione e viene cucinato in diversi modi), che non entrano nel commercio internazionale.

La Figura 27 mostra la distribuzione mondiale della produzione di banane per tipologia.

A queste due tipologie di banane corrispondono due differenti tipologie produttive; le banane del primo tipo, prodotte per l'esportazione, devono soddisfare degli standard qualitativi, dimensionali e di resistenza al trasporto e alle malattie. Le banane del secondo tipo sono invece prodotte per la vendita nei mercati locali o per l'autoconsumo, e hanno caratteristiche standard differenti dalle prime.



*Figura 27 Produzione mondiale di banane per tipo (media 1998-2000).*

### **La pianta e la coltivazione**

La banana non è un albero, come potrebbe sembrare a prima vista, ma è la pianta erbacea perenne più grande al mondo. Essa non ha infatti radici né un vero tronco di legno.

Considerando il fusto e la corona di foglie la pianta può raggiungere un'altezza di 10 m. La migliore crescita si ottiene generalmente nei terreni alluvionali. Il primo raccolto matura generalmente entro 10-15 mesi e dopo di esso la produzione rimane più o meno ininterrotta.

Le banane crescono principalmente nelle regioni tropicali, dato che la crescita ottimale richiede un ambiente caldo e umido. Questo clima tuttavia costituisce anche un ambiente ideale per la diffusione di funghi virus e batteri che da sempre costituiscono la principale minaccia per il raccolto. La maggior resistenza a funghi e malattie è alla base della progressiva sostituzione della varietà Gros Michel con la Cavendish a partire dagli anni '60.

## **11. LA PRODUZIONE NEI PAESI INDIVIDUALI.**

Numerosi paesi sono fortemente dipendenti dall'esportazione di banane, tuttavia esiste una forte eterogeneità tra paesi in termini di volume di esportazioni complessive di banane.

La Figura 28 mostra l'evoluzione delle esportazioni di banane dei maggiori esportatori mondiali. Due elementi emergono dall'analisi della figura. In primo luogo i grossi esportatori (Colombia, Costa Rica ed Ecuador) siano concentrati nell'America Latina, mentre le esportazioni dei paesi caraibici ed africani sono considerevolmente inferiori. In secondo luogo l'analisi del trend di lungo periodo rivela che i tre grandi esportatori, avendo investito fortemente nelle grandi piantagioni, hanno potuto sfruttare appieno gli effetti delle economie di scala incrementando notevolmente la produzione tra la fine degli anni '80 e l'inizio degli anni '90.

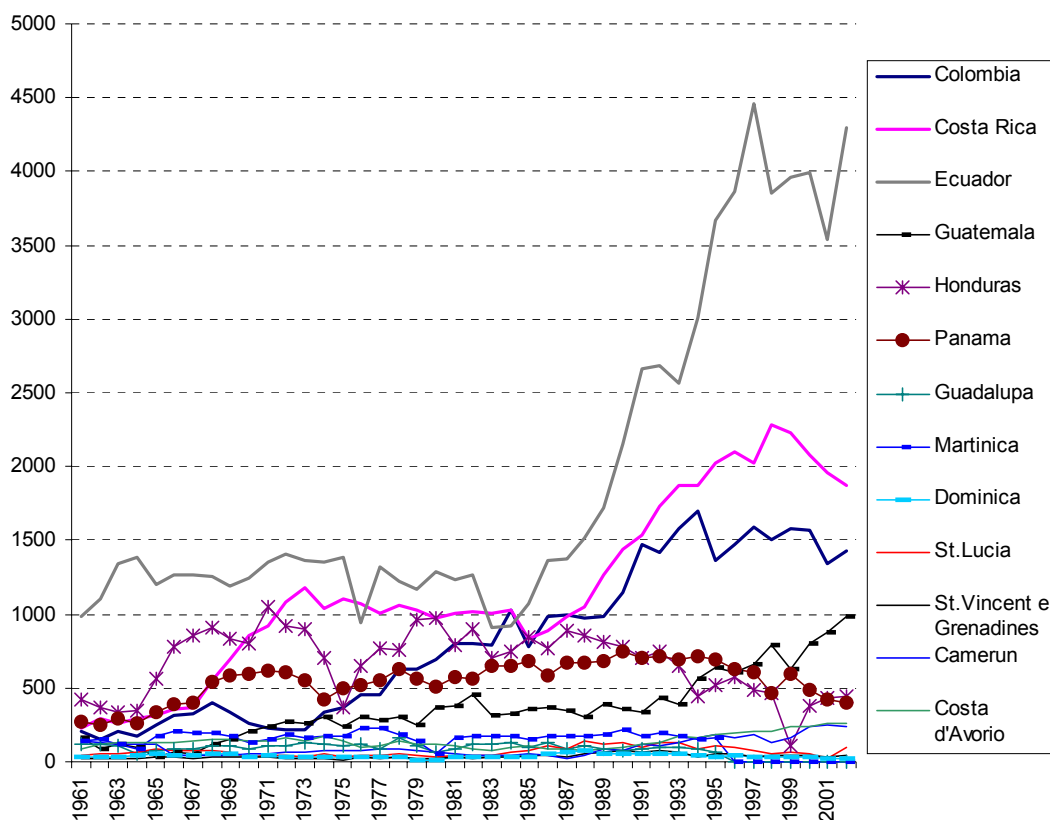


Figura 28: esportazioni mondiali, migliaia di tonnellate. Fonte Faostat.

## America Latina

### COLOMBIA.

Circa l'85% della produzione annuale è destinata all'esportazione, di cui almeno la metà agli Stati Uniti, il resto affluisce in UE e recentemente anche in Russia. Nel 1995, ad esempio, la stima della produzione totale ammontava a 1,7 milioni di tonnellate, di cui 1,5 milioni era destinata all'esportazione. Secondo l'associazione di coltivatori di banane della Colombia (AUGURA), il costo per la produzione di 40 libbre di merce nel 1995 era di 4,4 dollari. Nel 1997 la produttività delle piantagioni dell'America Centrale e dell'America Latina, di 24 t/acre, era tre volte quella di St Lucia e i costi degli importatori di dollaro banane erano il 50% di quelli sostenuti per le banane provenienti dai Caraibi.

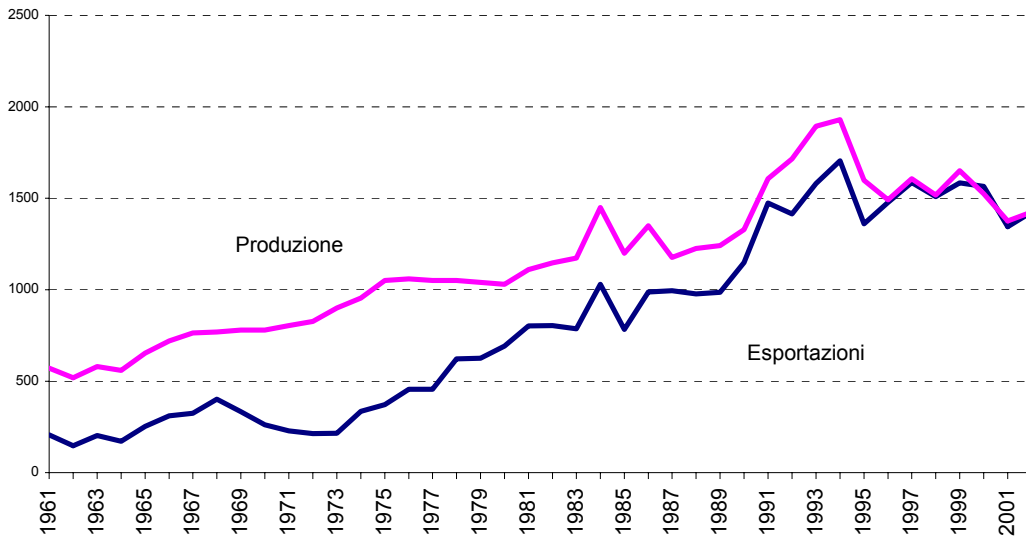


Figure 29: Colombia, produzione ed esportazioni di banane, migliaia di tonnellate.  
Fonte: Faostat

La notevole crescita della produzione verificatasi negli anni '80 è imputabile principalmente all'incremento della superficie coltivata, in particolare nella regione di Uraba

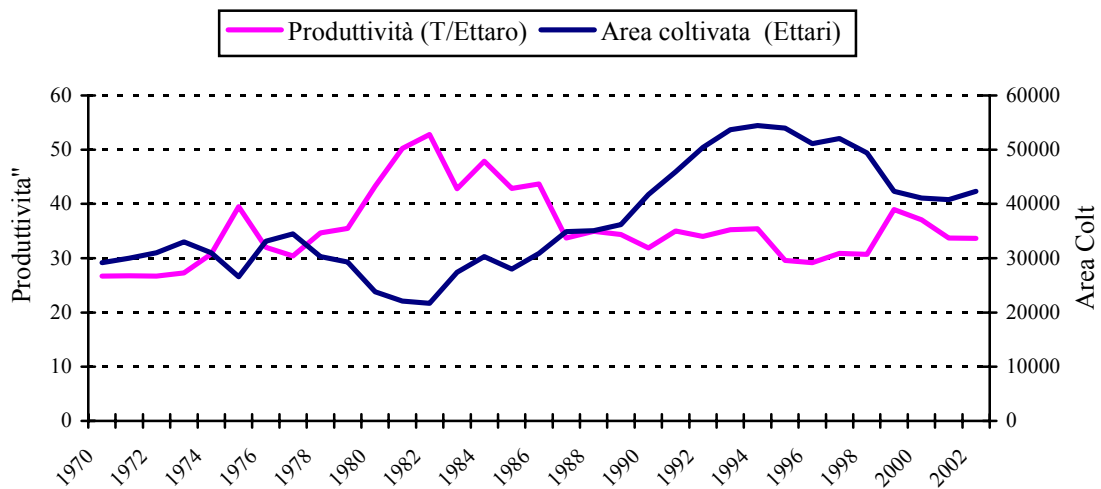


Figura 30: Colombia, produttività ed area coltivata. Fonte: Faostat.

Il rallentamento di produzione ed esportazioni negli anni '90 è attribuibile principalmente ai danni causati dal fungo Sigatoka, che ha fortemente compromesso la produttività.

Occorre considerare che molte zone ad alta intensità di coltivazione di banane sono anche interessate dai fenomeni di conflitto sociale e guerriglia che stanno interessando la Colombia da parecchi anni.

Il Governo non esercita un ruolo diretto nella produzione e vendita delle banane, attività che sono invece svolte con efficacia da alcuni consorzi privati di produzione ed esportazione, in particolare UNIBAN<sup>15</sup> ed AUGURA<sup>16</sup>. Il governo fornisce comunque incentivi alle esportazioni tramite la stipula di prestiti speciali, attraverso il Fondo di Promozione delle Esportazioni (PROEXPO), per il prefinanziamento delle esportazioni, e per effettuare investimenti nelle aziende.

## **COSTA RICA**

Il Costa Rica è attualmente il secondo più grande esportatore di banane al mondo, dopo l'Ecuador. Il settore delle banane è uno dei settori chiave per l'economia Costaricana rappresentando quasi il 30% delle esportazioni totali ed impiegando (direttamente o indirettamente) quasi il 10% della forza lavoro. I lavoratori del settore possono beneficiare di elevati standard lavorativi e norme ambientali piuttosto rigide sviluppate dal governo con le compagnie multinazionali che controllano la pressoché totalità del mercato bananiero locale. Inoltre i lavoratori del settore beneficiano di salari superiori alla media nazionale così come superiore alla media risulta la partecipazione femminile. Nonostante i maggiori costi di produzione il settore rimane competitivo grazie alla vicinanza con gli USA (principale mercato di esportazione) che ne riduce i costi di trasporto e l'elevata produttività

---

<sup>15</sup> Unió de Bananeros de Urabá S.A., formato da coltivatori indipendenti nel 1966 in risposta ai rinnovi dei contratti fatti in quegli anni in termini meno favorevoli dalla Compañía frutera de Sevilla e con l'obiettivo di vendere i loro frutti direttamente nei mercati internazionali. Gli altri maggiori esportatori sono: BANACOL, PROBAN e BANADEX.

<sup>16</sup> Asociación de Bananeros de Colombia fondata nel 1963.



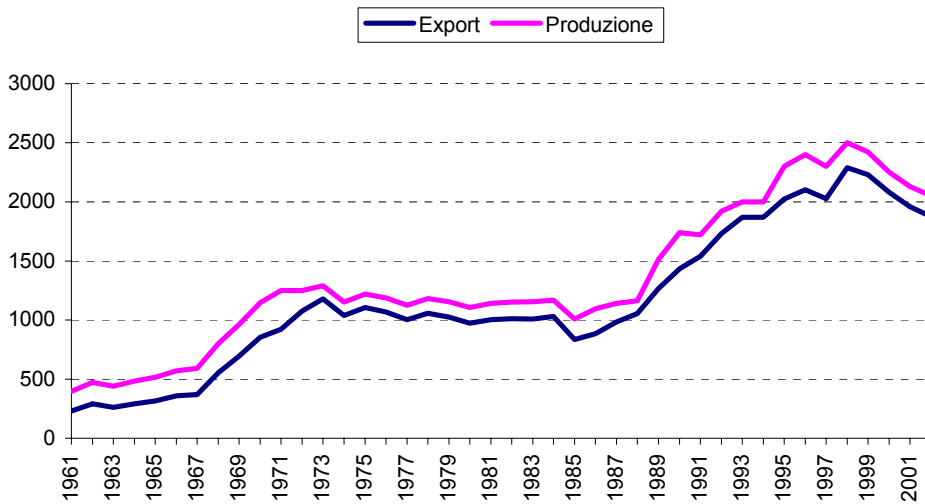


Figura 31: Costa Rica; produzione ed esportazione di banane, migliaia di tonnellate.  
Fonte Faostat

Le esportazioni sono dirette principalmente verso gli Stati Uniti e l'Unione Europea, ma anche, recentemente, verso i paesi dell'Europa dell'Est.

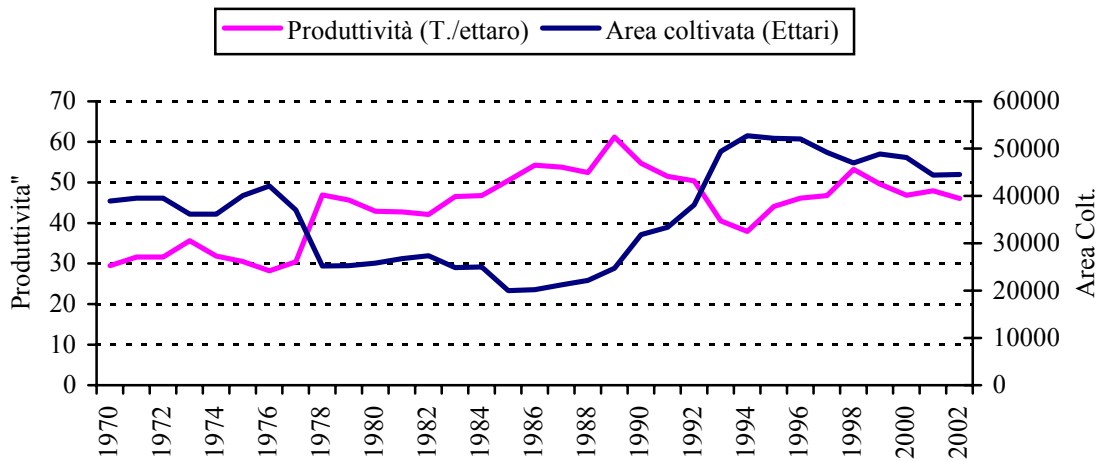


Figura 32. Costa Rica, produttività e area coltivata. Fonte Faostat

Il commercio è quasi completamente controllato dalle tre maggiori multinazionali presenti nel mercato delle banane: Cobal (Chiquita), Bandeco (Del Monte) e Standard

Fruit Co. (Dole), che insieme costituiscono circa l'80% delle esportazioni totali del Costa Rica.

## **ECUADOR**

L'Ecuador è il maggior esportatore di banane al mondo, con una quota di mercato che attualmente si aggira intorno al 30%.

Per l'economia del paese latino americano le banane costituiscono il secondo settore più importante dopo quello petrolifero, generando il 25% delle entrate delle esportazioni e contribuendo per circa il 5% al PIL. Circa il 90% delle terre coltivate a banane sono concentrate in tre province nelle pianure della costa Pacifica: El Oro, Guayas e Los Rios, in cui il clima umido tropicale abbinato ai suoli ricchi rende la regione ideale la produzione di banane.

La produzione di banane in Ecuador possiede due caratteristiche precipue che la differenziano dalla produzione in altri paesi dell'America Latina.

In primo luogo nonostante il paese sia un grande produttore ed esportatore di banane, la produzione su larga scala è ancora poco diffusa, essendo invece frammentata in numerosi piccoli appezzamenti.<sup>17</sup>

In secondo luogo in Ecuador l'intervento delle multinazionali è assolutamente marginale, esse producono direttamente meno dell'1% della produzione domestica e controllano una quota limitata del mercato delle esportazioni. La ragione principale della scarsa presenza delle multinazionali è da ricondursi alle elevate limitazioni imposte dallo Stato alla presenza di società estere nella produzione domestica

Al contempo tuttavia si sono sviluppati alcuni intermediari nazionali che acquistano le banane dai numerosi produttori nazionali ed organizzano l'attività di esportazione. Il potere di mercato di questi intermediari è notevolmente cresciuto a danno dei piccoli produttori che sono messi in forte concorrenza dagli intermediari. I due principali

---

<sup>17</sup> Un censimento effettuato nel 2000 dal Ministero dell'Agricoltura dell'Ecuador indica che la dimensione media delle aziende dei 5000 produttori registrati nel paese è di 30 ettari (da paragonare, ad esempio, con una media di 360 ettari in Costa Rica).

intermediari, Noboa e Raybanpac, controllano più del 50% delle esportazioni totali ecuadoregne.

Il governo stabilisce un prezzo minimo da pagare ai produttori, che tuttavia non sempre è rispettato dagli intermediari nazionali. Le condizioni di lavoro nel settore bananiero in Ecuador sono sensibilmente peggiori rispetto ad altri paesi dell'America Latina. Non solo il salario risulta sensibilmente inferiore, ma anche gli standard di lavoro sono scarsamente rispettati sia con riferimento all'impiego di lavoro minorile (ancora relativamente diffuso) che con riferimento all'impiego di lavoro femminile (ancora scarsamente diffuso).

Le figure mostrano l'elevata crescita di produzione che si è registrata a partire dalla fine degli anni '80 frutto sia di un incremento della superficie coltivata che di un miglioramento di produttività anche se quest'ultimo è stato relativamente limitato.

Proprio la scarsa produttività costituisce il limite principale della produzione ecuadoregna, ma al contempo rappresenta anche una positiva prospettiva per il futuro. L'introduzione delle recenti tecniche di coltivazione e l'estensione delle piantagioni su larga scala dovrebbe consentire all'Ecuador di aumentare sensibilmente la produttività consentendo anche miglioramenti nelle condizioni di lavoro.

Le esportazioni sono dirette principalmente verso il Nord America e l'Unione Europea, anche se la quota rivolta a questi compratori tradizionali ultimamente si è ridotta a causa dell'apertura delle economie dell'Europa Orientale e dell'Asia.

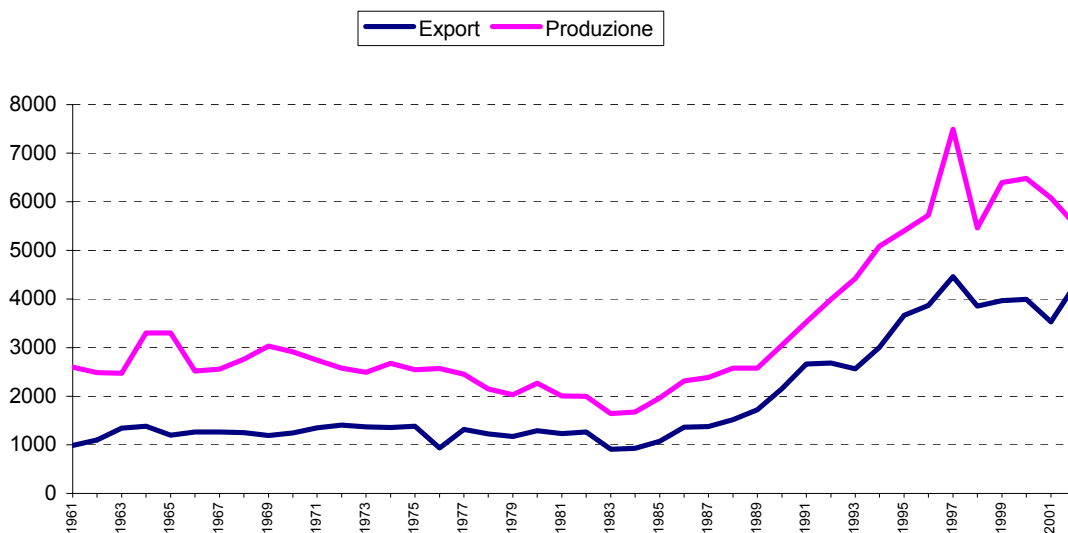


Figura 33. Ecuador, produzione ed esportazione di banane, migliaia di tonnellate.  
Fonte: Faostat.

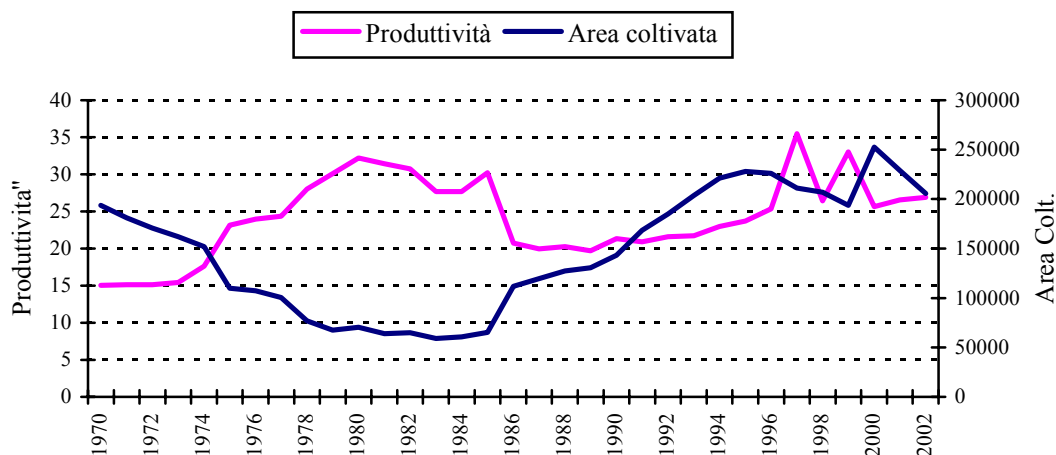


Figura 34. Ecuador: produttività e area coltivata. Fonte Faostat.

## America Centrale

Oltre che in Costa Rica il settore delle banane riveste una importanza fondamentale anche per le altre economie centro americane. In questa regione i paesi maggiormente

rappresentativi, ad eccezione del Costa Rica a cui è stata dedicata una sezione precedente, sono Guatemala Honduras e Panama.

La produzione di banane in questi paesi rispecchia le caratteristiche già precedentemente delineate nel caso della Costa Rica. In genere sia l'aspetto produttivo che quello legato alla esportazione è controllato dalle compagnie multinazionali che comunque garantiscono standard sia di produzione che di condizioni di lavoro mediamente elevati. Il costo di produzione in questa regione risulta superiore al costo di produzione registrato in Ecuador ma inferiore a quello delle isole caraibiche. D'altro canto la elevata produttività consente una buona competitività della produzione sui mercati internazionali. Da rilevare il fatto che i paesi appartenenti a questa regione sono particolarmente esposti al rischio uragani che risultano particolarmente deleteri per la produzione di banane. Si noti nella Figura 35 la drastica riduzione delle esportazioni di banane dell'Honduras avvenuta nel 1999 a seguito dell'uragano Mitch che devastò il paese centroamericano. In media, ad eccezione del Guatemala, le altre economie stanno progressivamente riducendo la produzione di banane al fine di diversificare maggiormente la propria struttura produttiva per non essere eccessivamente esposti al rischio della monocultura.

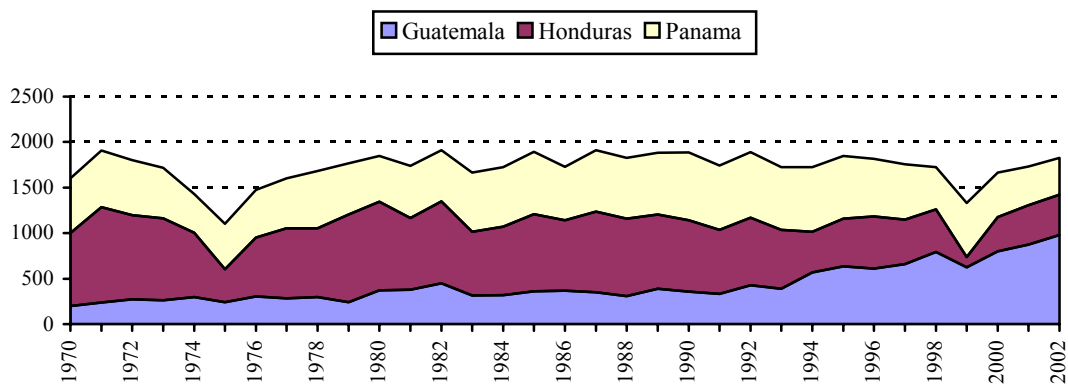


Figura 35: esportazioni di banane, migliaia di tonnellate. Fonte Faostat

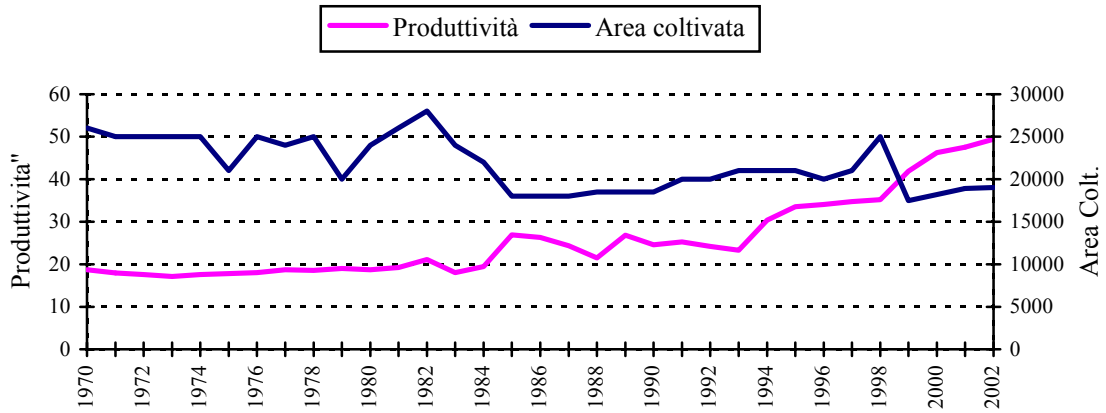


Figura 36. Guatemala, area coltivata e produttività. Fonte Faostat

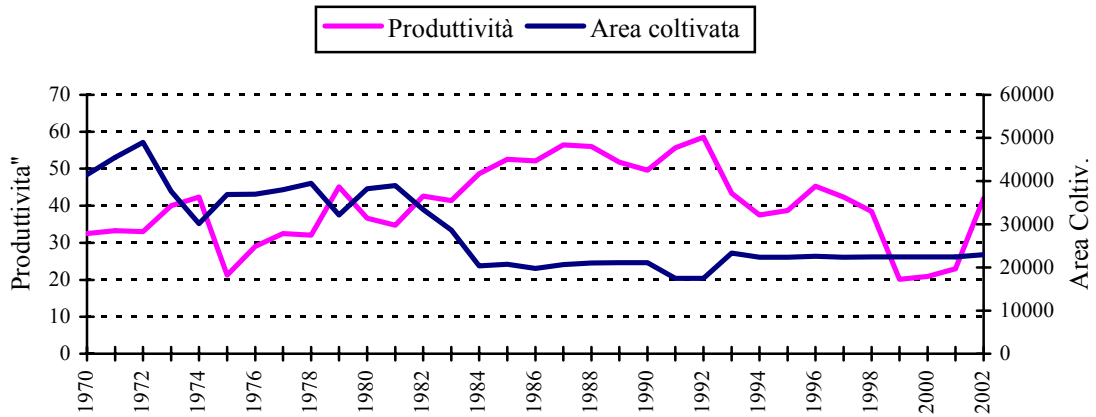


Figura 37. Honduras: area coltivata e produttività. Fonte Faostat.

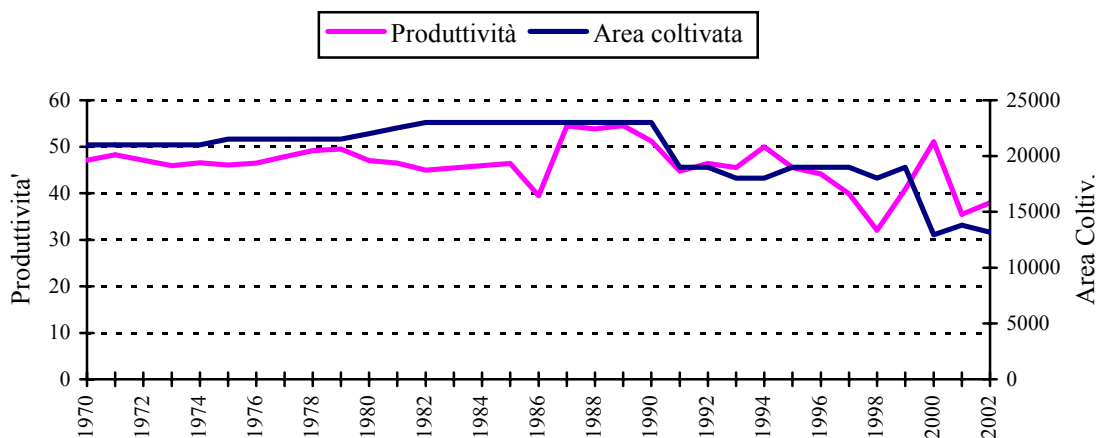


Figura 38. Panama, area coltivata e produttività. Fonte Faostat.

### Isole caraibiche

Le banane, insieme allo zucchero e al rum, sono il prodotto esportato più importante della zona caraibica costituita dalle Isole Sopravvento (St.Lucia, St.Vincent, Grenada e Domenica), e da Belize, Repubblica Dominicana, Jamaica e Suriname. Alla regione appartengono anche la Guadalupa e Martinica che fanno parte dei dipartimenti d'oltre mare francesi e che contribuiscono alla produzione bananiera francese.

I paesi caraibici costituiscono una porzione rilevante dei paesi ACP e dunque sono fortemente legati al regime europeo di importazione delle banane. Sino ad ora questi paesi hanno potuto beneficiare di un trattamento privilegiato essendo loro garantita l'esenzione dal pagamenti di dazi all'importazione nella UE. Nonostante il regime di preferenze sia stato fortemente ridotto dalla riforma del regime europeo di importazione, rispetto agli altri paesi esportatori dell'America Latina i paesi dell'area caraibica godono tuttora di sostanziali privilegi di accesso al mercato europeo.

Le Isole Sopravento risultano particolarmente dipendenti dalla produzione di banane che costituiscono il principale prodotto di esportazione. Le esportazioni delle Isole di Sopravento sono principalmente determinate da St.Lucia e da St. Vincent e Grenadine.

Le esportazioni sono rivolte principalmente verso il Regno Unito a cui questi paesi sono legati da relazioni di tipo coloniale.

Da notare la riduzione del volume di esportazione durante gli anni '90 a seguito della riduzione dell'accesso preferenziale al mercato europeo garantito ai paesi ACP.

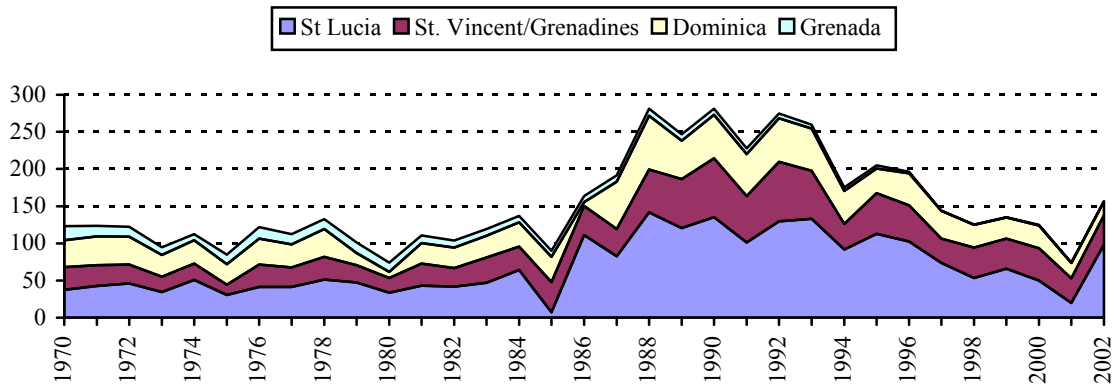


Figure 39. Isole Sopravento, esportazione di banane, migliaia di tonnellate. Fonte Faostat.

La caratteristica precipua della produzione nella regione caraibica è la piccola scala produttiva, dovuta principalmente alla scarsa estensione del territorio.

L'impossibilità di sfruttare le economie di scala delle grandi piantagioni compromette fortemente la produttività che risulta sensibilmente inferiore a quella registrata nei paesi dell'America Centrale.

Sino ad ora i produttori dei paesi caraibici hanno potuto competere sul mercato internazionale grazie all'accesso privilegiato al mercato europeo garantito dalle convenzioni di Lomè ai paesi ACP.



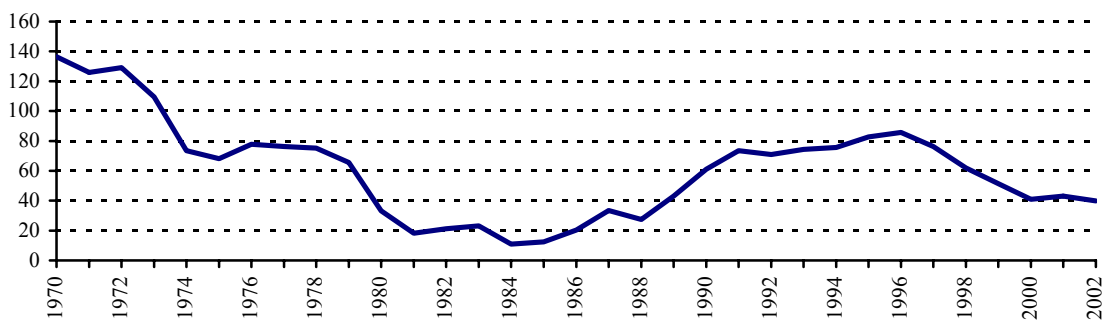


Figura 40. Jamaica, esportazione di banane, migliaia di tonnellate. Fonte Faostat

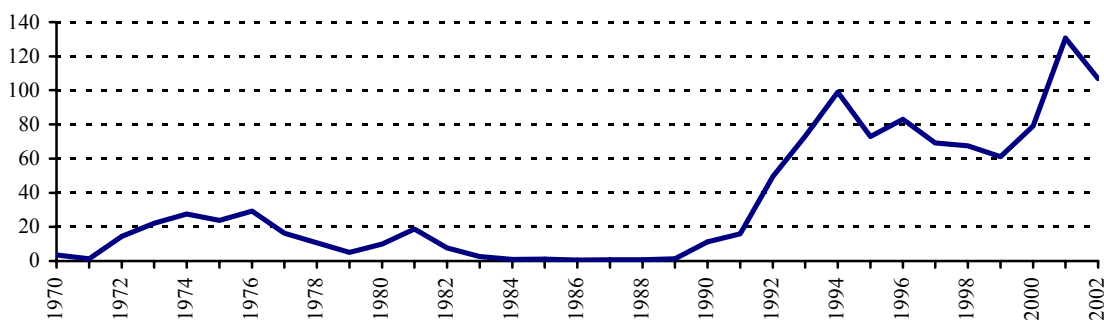


Figura 41. Repubblica Dominicana, esportazioni, migliaia di tonnellate. Fonte Faostat.

L'importanza dello status di paese ACP per le piccole economie caraibiche può essere apprezzato analizzando la Figura 41 in cui si può osservare una crescita estremamente elevata di esportazioni di banane a partire dal 1990, anno in cui la Repubblica Dominicana guadagna lo status di Paese ACP.

All'interno della regione caraibica la Repubblica Dominicana presenta la caratteristica peculiare di avere una produzione bananiera quasi esclusivamente di tipo biologico (circa l'80% della produzione è di tipo biologico), questo grazie da una parte ad una sperimentazione iniziata nei primi anni '80 e dall'altra ad una particolare condizione climatica che riduce il rischio che si diffondano i funghi o le malattie che con maggior frequenza colpiscono il frutto delle banane.

All'interno dell'area caraibica si trovano anche Guadalupa e Martinica che facendo parte dei dipartimenti d'oltre mare francesi contribuiscono alla produzione bananiera francese.

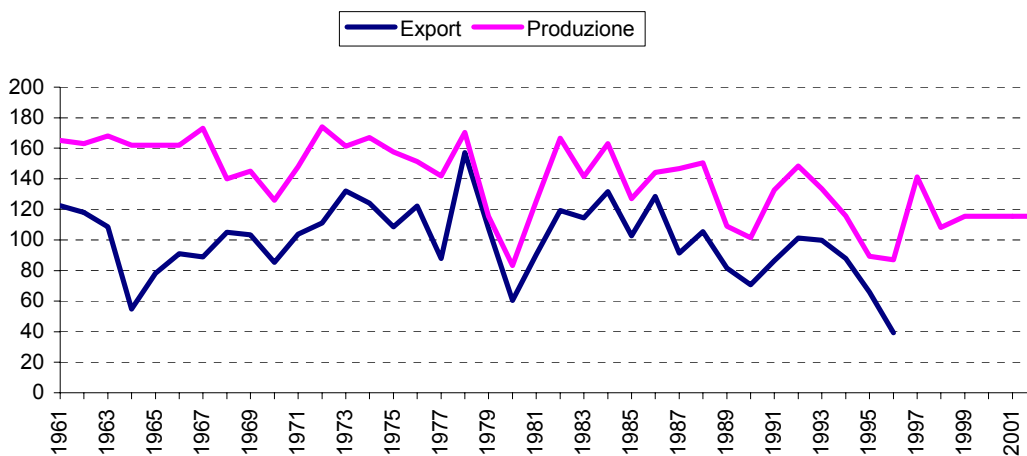


Figure 42. Guadalupa, produzione ed esportazioni, migliaia di tonnellate. Fonte Faostat

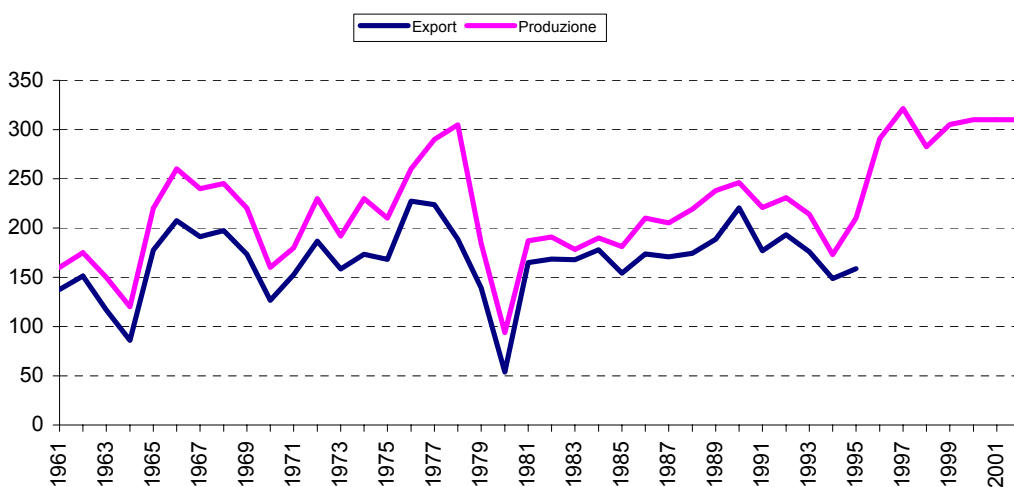


Figura 43. Martinica, produzione ed esportazioni, migliaia di tonnellate. Fonte: Faostat.

## Africa

Le banane sono un alimento primario in gran parte dell’Africa, dove, a differenza dell’America Latina in cui prevale la produzione della Cavendish, sono coltivate diverse varietà esotiche. L’esportazione della banane è effettuata prevalentemente da la Costa d’Avorio e Camerun che coprono circa il 89% delle intere esportazioni africane. Le esportazioni sono dirette principalmente verso l’Europa e, in misura minore, verso altri paesi africani (principalmente il Senegal).

I due paesi africani traggono forte beneficio dal fatto di essere parte dei paesi ACP e quindi di poter godere di un regime di importazione privilegiato da parte della UE.

Attualmente il limite principale della produzione bananiera in Africa è costituito dallo scarso sistema di distribuzione e di trasporto che rende molto costosa l’attività di trasporto ed esportazione.

L’intera attività di esportazione in Camerun e Costa d’Avorio è effettuata dalle compagnie multinazionali (principalmente Del Monte e Dole) tramite joint ventures con compagnie locali.

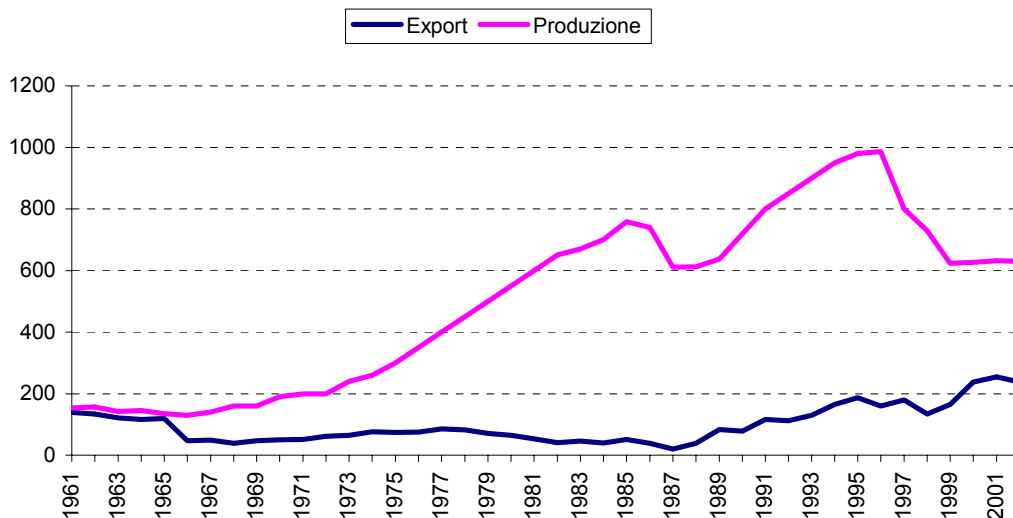
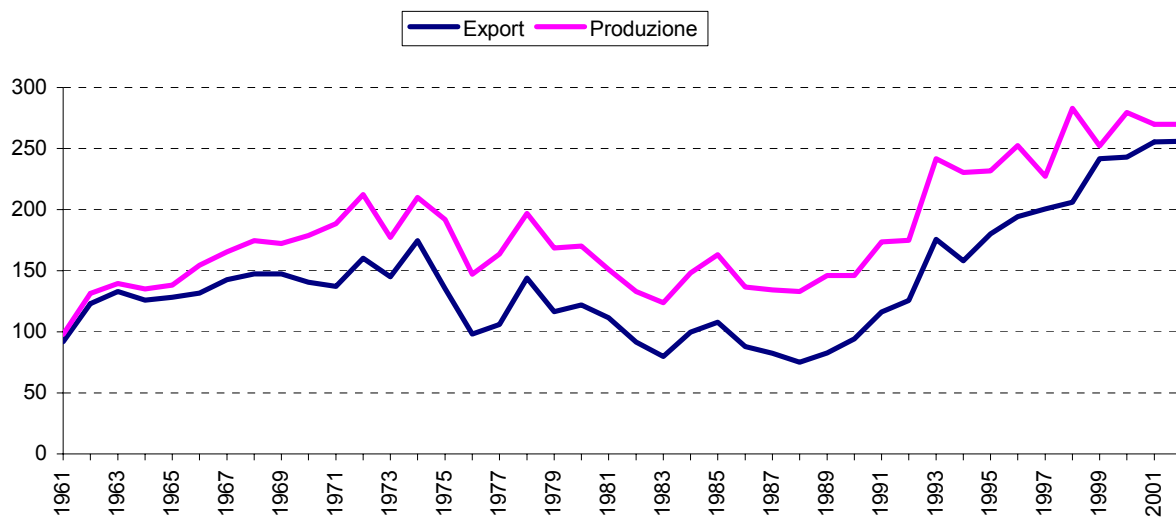


Figura 44 Camerun: produzione ed esportazione di banane, migliaia di tonnellate. Fonte Faostat.



*Figura 45: Costa d'Avorio, produzione ed esportazione, migliaia di tonnellate. Fonte Faostat.*

## **12. L'EVOLUZIONE DELLE MULTINAZIONALI NELL'INDUSTRIA DELLE BANANE**

La caratteristica strutturale chiave dell'industria mondiale di esportazione di banane è il ruolo dominante svolto da tre imprese multinazionali verticalmente integrate. Partecipando alle attività di produzione, distribuzione e commercializzazione, queste tre imprese si dividono, nel 1980, circa il 63% delle esportazioni mondiali e sono responsabili della maggior parte delle importazioni di banane nei maggiori mercati industrializzati (FAO 1982). Storicamente, la produzione di banane è stata caratterizzata da coltivazioni estensive su piantagioni con significative economie di scala. L'integrazione verticale permette di collegare le attività di coltivazione, spedizione, maturazione e vendita all'ingrosso.

I primi commerci di banane si svilupparono a metà del diciannovesimo secolo tra i Caraibi e la costa meridionale degli Stati Uniti. Le banane erano già estensivamente coltivate in tutta la zona caraibica, tuttavia erano destinate prevalentemente al consumo locale e non all'esportazione.

Il commercio di frutta fresca, era inoltre al tempo estremamente rischioso data la difficoltà nella rete dei trasporti e la elevata deperibilità del prodotto. Inoltre in quel periodo gli Stati Uniti erano ancora un paese agli albori dello sviluppo economico e non garantivano una stabilità alla domanda.

La crescita demografica statunitense unitamente all'incremento del tenore di vita determinarono un graduale incremento della domanda che a sua volta incentivò il commercio tra l'America centrale e gli stati USA meridionali (in particolare il porto di New Orleans) costituiva il principale luogo di destinazione del commercio della zona.

Tra le società più attive nel settore bananiero si affermarono rapidamente la Boston Fruit Co. e la società di Minor C. Keith. La Boston Fruit Co. era la prima società di banane verticalmente integrata svolgendo attività di spedizione, commercializzazione, e produzione diretta Giamaica.

Minor C. Keith sviluppò l'interesse al mercato delle banane in modo indiretto. Egli infatti aveva estesi interessi in America Latina come costruttore di ferrovie, attività che lo portò ad acquisire vasti territori grazie a generose concessioni governative. La produzione di

banane si sviluppò dunque come attività accessoria e strumentale alla attività di trasporto che veniva effettuata dalle ferrovie. Tuttavia, lo sviluppo di economie di scala derivanti dalla forte integrazione dell'attività produttiva con quella distributiva garantirono a Keith un rapido sviluppo sino a divenire alla fine dell'800 il maggiore produttore di banane al mondo.

Nel 1899 la Boston Fruit e Minor Keith si fusero dando luogo alla prima società mondiale di produzione e commercializzazione della banane, la United Fruit Co. (UFCo). La UFCo era in grado di produrre in differenti località e rifornire i principali mercati statunitensi, inoltre consolidò la sua posizione di leader del mercato acquisendo numerose altre società operanti nel settore sia nel versante produttivo che in quello distributivo. Nel 1906 UFCo controllava quasi il 90% del mercato statunitense. Inoltre, tra il 1904 e il 1910 acquisì progressivamente il controllo della società britannica Elders & Fyffes, la principale società europea di banane che si era sviluppata dall'attività di spedizione di banane delle Isole Canarie.

In questo modo UFCo divenne la prima multinazionale nel settore della banane.

Negli anni successivi alla prima guerra mondiale la UFCo consolidò il proprio potere di mercato nel settore acquisendo il controllo della Cuyamel, società concorrente, e iniziò una vasta attività di diversificazione acquisendo importanti quote di mercato in altri settori, come quello di caffè, cacao, e zucchero.

L'unica concorrente significativa della UFCo è stata la Standard Fruit, nata dalla Vaccaro Brothers Co., fondata nel 1899 a New Orleans come distributore di generi alimentari. Negli anni venti la società possedeva piantagioni di banane in Honduras e contratti d'acquisto in numerosi paesi dell'America Centrale.

UFCo e Standard Fruit costituirono un duopolio che di fatto durò dagli anni '30 al 1968. Il duopolio riuscì a perdurare nel tempo grazie alle elevate economie di scala che le due società riuscivano a realizzare sia nel versante lato produttivo che in quello distributivo. Le società infatti controllavano non solo la produzione diretta di banane ma anche ferrovie e strutture portuali che permettevano di ottimizzare l'aspetto distributivo. In particolare l'elevato potere di mercato sul versante distributivo garantiva a UFCo e Standard Fruit un potere monopsonistico rilevante nei confronti dei concorrenti.

La forte concentrazione del settore non è comunque andata a discapito dell'innovazione. Sia UFCo che Standard Fruit investirono molto in innovazioni sia di processo che di prodotto che hanno radicalmente influenzato il settore bananiero.

Le prime innovazioni furono nell'impiego di prodotti per combattere le infezioni, in particolare la Sigatoka che colpì le piantagioni dell'America Centrale in modo rilevante negli anni '30.

Il costo della lotta alle infezioni si rivelava particolarmente oneroso per Standard Fruit che, possedendo appezzamenti di minori dimensioni rispetto alla UFCo, non poteva sfruttare appieno le economie di scala anche nell'uso dei prodotti chimici.

Standard Fruit decise di conseguenza di adottare una strategia alternativa e maggiormente rischiosa: la coltivazione di una varietà resistente alle infezioni, la Cavendish, che tuttavia, rispetto alla qualità (prevalente) Gros Michel, era molto più delicata e quindi di difficile trasporto.

Questa innovazione di prodotto costrinse la Standard Fruit ad introdurre anche una importante innovazione di processo, vale a dire l'impiego di box di legno per la distribuzione ed il trasporto sin dal momento della raccolta. In seguito vennero costruite strutture per la costruzione degli stessi box, adiacenti alle piantagioni al fine di fornire un approvvigionamento costante.

L'introduzione di box ridusse drasticamente i costi di trasporto permettendo di abbattere il costo elevato della conversione delle piantagioni da Gros Michel a Cavendish. Già nei primi anni '60 la maggior parte del commercio mondiale di banane era della varietà Cavendish trasportata in box.

L'impiego dei box nel trasporto permise ai produttori di banane di sviluppare una maggiore attenzione alla qualità dei prodotti e dunque alla differenziazione degli stessi.

La UFCo iniziò ad introdurre marchi adesivi applicati a tre banane per ciascun casco durante la raccolta nelle piantagioni. Il marchio era simile all'originale "Banana dal Bollino Blu" di Elders & Fyffes introdotta in Europa nel 1929. Nel 1944 la società introdusse il marchio adesivo "Chiquita", registrato nel 1947, come proprio simbolo

specifico di qualità che poteva essere pubblicizzato. L'adesivo doveva essere rimosso dai dettaglianti dopo un determinato periodo di tempo, per minimizzare la perdita di immagine derivante dalla vendita di frutta troppo matura. Anche Standard Fruit seguì l'esempio di UFCo, creando il marchio "Cabana", divenuto in seguito "Dole". Le strategie delle due multinazionali costrinsero anche i produttori indipendenti in Ecuador, Colombia e nei Caraibi a marchiare i propri prodotti.

Il forte potere di mercato della UFCo destò non poche perplessità nell'amministrazione americana e, nonostante la relativa diffusione di elevate concentrazioni industriali anche all'interno degli USA, il Dipartimento di Giustizia promosse nel 1954 una causa anti trust contro la UFCo sostenendo che la società aveva monopolizzato l'industria bananiera limitando il commercio di nazionale ed internazionale da parte di società concorrenti.

La causa si trascinò per parecchi anni e sfociò in una sentenza che obbligava la UFCo a sospendere la vendita diretta di banane al dettaglio negli USA, a non effettuare ulteriori acquisizioni e a costituire una nuova di banane entro il 1966.

Nel 1967, UFCo annunciò che la nuova società sarebbe stata creata mediante un scissione e sarebbe stata una società indipendente che avrebbe gestito la divisione nelle Armuelles sulla costa pacifica di Panama.

Gli anni '60 sono stati cruciali anche per le sorti di Standard Fruit. La società fu infatti acquistata nel 1964 da Castle & Cooke, una società multinazionale Hawaiana attiva nel settore alimentare, dando origine al marchio Doyle.

D'altro canto la UFCo, anche come parziale risposta alla sentenza alla causa anti trust che la vedeva imputata negli USA, iniziò negli anni '60 una intensa attività di diversificazione con acquisizioni in numerosi settori alimentari. In particolare nel 1967 UFCo acquistò il 6% delle azioni di Del Monte Corporation, una grande multinazionale che produceva frutti e ortaggi, con l'intenzione di rilevarla completamente. Al fine di bloccare l'acquisizione, Del Monte acquistò una società di banane, la West Indies Fruit Co, facendo sì che un'acquisizione da parte di UFCo avrebbe comportato la violazione della legge anti-trust.



In seguito Del Monte incrementò la propria quota di mercato, operando prevalentemente nelle Filippine e in Costa Rica, e diventando rapidamente il maggiore concorrente di UFCo e Standard Fruit.

Nel 1974, Panama, Honduras e Costa Rica introdussero una tassa d'esportazione di 1\$ per box iniziando un aspro confronto con le multinazionali che reagirono riducendo drasticamente le esportazioni di banane di questi paesi. La cosiddetta "La Guerra del Banano" terminò nel mese di settembre con la riduzione della tassa sulle esportazioni. Tuttavia a seguito della disputa, i tre paesi, insieme a Colombia e Guatemala, formarono l'Unione dei Paesi Esportatori di Banane (UPEB), con l'obiettivo costituire una coalizione unita contro le multinazionali, mantenendo livelli di prezzo più elevati e disponendo di un maggior controllo sull'industria. Attualmente fanno parte dell'UPEB, oltre ai paesi fondatori, anche la Repubblica Dominicana, Nicaragua e Venezuela, ma non l'Ecuador.

Il risultato più rilevante dalla costituzione dell'UPEB è stato la creazione di una società di banane intergovernativa, la Commercializadora Multinational de Banana S.A. (Comunbana) il cui capitale era controllato per il 60% da membri dei governi e il resto da produttori nazionali. L'impresa aveva il compito di acquistare le banane prodotte dalle organizzazioni di produttori nazionali al fine di rivenderle su mercati non tradizionali, in modo da evitare la concorrenza diretta con le multinazionali. Il maggiore produttore era la Repubblica Dominicana.

Le esportazioni della Comunbana erano rivolte ad alcuni paesi non allineati come la Jugoslavia e la Svizzera, ma anche a Ungheria, Italia Grecia e una parte del mercato USA.

Anche se il limitato capitale non permise alla Comunbana di operare su larga scala, grazie ad essa numerosi produttori dell'America Centrale riuscirono ad ottenere un buon margine di profitto grazie all'integrazione tra attività di produzione e di distribuzione.

Parallelamente alla creazione della Comunbana l'Ecuador (che non aveva preso parte all'UPEB) sviluppò un progetto simile con lo sviluppo di una grande società nazionale – Noboa – che raccoglieva la produzione di numerosi produttori locali e provvedeva alla distribuzione. Oggi Noboa, che commercializza banane con il marchio Bonita, è l'unica

società in grado di competere con le grandi multinazionali ed è particolarmente presente nelle economie emergenti quali Europa orientale, Russia e Cina.

Negli anni '70 l'importanza dei marchi e della pubblicità aumentò considerevolmente, la UFCo che a seguito della fusione con la AMK Corporation cambiò il nome in United Brands Company, iniziò ad essere sempre più associata al suo marchio più famoso: Chiquita. La conseguenza fu che nel 1985 la United Brands Company cambiò nome in Chiquita Brands International sfruttando la rilevanza mondiale del marchio Chiquita anche su altri prodotti .

Pur essendo fortemente specializzata nella produzione e distribuzione di banane la Chiquita diversificò la propria attività su altri prodotti alimentari freschi. All'interno di questa strategia ridusse la sua presenza nel settore bananiero nel 1986 vendendo la società Fyffes (acquistata da UFCo nel 1903) alla società irlandese Fruit Importers, dando così origine alla quarta multinazionale nel settore delle banane

## **Bibliografia**

- Agenor, Pierre-Richard (2001), "Business Cycles, Economic Crises, and the Poor; Testing for Asymmetric Effects," World Bank Working Paper 2700.
- AGREEM (2004) Estimation Of A Tariff Only Level To Replace The Current European Protection System For The Banana Market, Final Report
- Atkins J., Mazzi S., Easter C. (2000), "Commonwealth Vulnerability Index for Developing Countries: The Position of Small States," Economic Paper No. 40.
- Auffret, Philippe (2003), "High Consumption Volatility: the Impact of Natural Disaster," World Bank Working Paper 2962.
- Blowfield M., Gallet S. (2000), Volta River Estates Fairtrade Bananas case study, Natural Resource Institute, University of Greenwich
- Borrel B., 1999, Bananas: straightening out bent ideas on trade as aid, Centre of International Economics, Canberra & Sidney
- Brun J, G. Chambas, Laporte B. (2001), "Stabex Versus IMF Compensatory Financing: Impact on Fiscal Policy," Journal for International Development, Vol. 13, pp. 571-581.
- Cashin P., Liang H., McDermott J. (2000), "How Persistent are Shocks to World Commodity Prices?" Staff Papers, International Monetary Fund, Vol. 47, No. 2.
- Cashin P., McDermott J., Scott A., (2002), "Booms and Slumps in World Commodity Prices," Journal of Development Economics, Vol. 66, pp. 277-296.
- Cashin, P., and McDermott J. (2002), "The Long-Run Behavior of Commodity Prices: Small Trends and Big Volatility," Staff Papers, International Monetary Fund, Vol. 49, No. 2.
- Chambron A.C., 1999, Bananas: The "Green Gold" of the TNCs, UK Food Group, [www.bananalink.org.uk](http://www.bananalink.org.uk)
- Chambron A.C., 2000, Straightening the bent world of bananas, Bananan Link, published by EFTA, Brussels, Belgium, [www.bananalink.org.uk](http://www.bananalink.org.uk)
- Chambron A.C., 1998, Thirteen QQQQ Question you were dying to ask about the Interpretation of the WTO Panel Ruling, [www.bananalink.org.uk](http://www.bananalink.org.uk)

- Commissione europea, 5-7-2000, Comunicazione della Commissione al Consiglio relativa alle consultazioni condotte dalla Commissione per risolvere la controversia sulle banane, Bruxelles
- Commissione Europea, 4-10-2000, Comunicazione della Commissione al Consiglio relativa all'applicazione del metodo "primo arrivato, primo servito" al regime delle banane e alle sue implicazioni sul sistema unicamente tariffario, Bruxelles
- Crowards, T. (1999), "An Index of Economic Vulnerability for Developing Countries," Caribbean Development Bank, Barbados.
- Deodhar S., Sheldon I. (1995). Is Foreign Trade (IM) Perfectly Competitive?: An Analysis of the German Market for Banana Imports, *Journal of Agricultural Economics* 46(3).
- Dollar, D., Kraay A., (2001), "Growth is Good for the Poor," World Bank Working Paper 2587.
- Easterly, W. (2001), *The Elusive Quest for Growth*, Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- ECLAC (2000), "A Matter of Development: How to Reduce Vulnerability in the Face of Natural Disasters;" paper prepared by the Economic Commission for Latin America and the Caribbean and Inter-American Development Bank
- Evenson R., Houck, J e Ruttan, V., (1964), Technical change and agricultural trade: three examples (sugarcane, bananas, rice); Department of Agricultural Economics, University of Minnesota.
- Fairtrade (2004) Fairtrade Bananas Impact Study, Dominica, Windward Islands, mimeo.
- FAO, 2001, An assessment of the new (april 2001) banana import regime in the European Community (EC), CCP: BA/TF 01/7
- FAO, 1998, Banana exports from Latin America and the Caribbean; the market, the evolving policy, framework and development options, ESCR, Commodities and Trade Division FAO
- FAO, (1986), *The World banana economy 1970-1984*, Roma
- FAO, (1999), *Russian banana market in 1994-1998*, CCP:BA/TF 99/04, Roma
- FAO, (2001), *Commodity price developments since the 1970s*, Y4003/E, Roma
- FAO, (2001), *Developments of EC banana trade policy*, CCP: BA/TF 03/CRS.19

- FAO, (2003), The World Banana economy 1985-2002, Roma
- FAO, (2003), Review of developments in banana trade policy, CCP: BA/TF 03/6
- FAO, (2003), Banana projections to 2010, CCP: BA/TF 03/3
- FAO (2005), Bananas: is there a tariff-only equivalent to the EU tariff rate quota regime? Insight from economic analysis, Trade Policy Technical Notes, N.3.
- Gilbert C. (2005), The long Run Impact of the Ending of Price Controls, University of Trento.
- Gilbert C. (2004), Trends and Volatility in Agricultural Commodity Prices, University of Trento.
- Guadagnucci L., Gavelli F., 2004, La crisi di crescita. Le prospettive del commercio equo e solidale, Feltrinelli, Milano.
- Guillaumont, P. Combes J.L. (2002), “Commodity Price Volatility, Vulnerability and Development,” Development Policy Review, Vol. 20(1).
- Guillaumont, P. Jeanneney S. G., (2003), “Dampening Price Shocks” in I. Bannon and P. Collier, eds., Natural Resources and Violent Conflict: Options and Actions, Washington: World Bank
- Guyomard H., Le Mouël C., 2002, The New Banana Import Regime in the European Union: A Quantitative Assessment, INRA, Rennes
- Guyomard H., Le Mouël C., Levert F., Lombana J. (2005), The Tariff-Only Import Regime for Bananas in the European Union: is Setting the Tariff at Right Level an Impossible Mission?, mimeo, INRA
- Guyomard H., Le Mouël C., Levert F., Lombana J. (2005)The Tariff-Only Import Regime for Bananas in the European Union: Impacts on ACP and Non ACP Suppliers, EuroChoices, Vol.42, N. 2, pp.36-41.
- Henk L.M. Kox, 1998, Welfare gains from liberalized banana trade and a new international banana agreement, Economics Department and Economic and Social Institute of the Free University in Amsterdam
- International Task Force on Commodity Risk Management (1999), “Dealing with Commodity Price Volatility in Developing Countries: A Proposal for Market-Based Approach.”

- Jalan, J. Ravallion M., (1997), "Are the Poor Less Well-Insured?," World Bank Working Paper 1863.
- Licciardo F., 2003, Gli standard sociali nel sistema agroalimentare: il caso del commercio equo e solidale nel mercato del caffè e delle banane, Tesi di Laurea discussa alla Facoltà di economia, Napoli, A.A. 2002/2003, [www.mondosolidale.it](http://www.mondosolidale.it)
- Moreau F., Settembre 2000, The Cotonou Agreement-new orientations, in The ACP-EU Courier, [europa.eu.int/comm/development/body/publications/courier/index\\_acp\\_en.htm](http://europa.eu.int/comm/development/body/publications/courier/index_acp_en.htm)
- NERA, 2003, Banana exports from the Caribbean since 1992. Preliminary report, London, [www.nera.com](http://www.nera.com)
- Read R. (1994). The EC Internal Banana Market: The Issues and the Dilemma, *The World Economy* 17(2).
- Read R. (1994). Small Scale Banana Growers in the Windward Islands: External Implications of the Single European Market. *Poverty, Inequality and Rural Development*. St. Martin's Press.
- Roche J., 1998, The international banana trade, Woodhead Publishing Ltd., Cambridge England
- Roozen N., Van Der Hoff F., 2003, Max Havelaar. L'avventura del commercio equo e solidale, Feltrinelli, Milano.
- Shreck A. (2005), Resistance, Redistribution and Power in the Fair Trade Banana Initiative, *Agriculture and Human Values*, Vol.22, N.1, pp.17-29.
- UNCTAD, 2004, Commodity Atlas, [www.unctad.org](http://www.unctad.org)
- UNCTAD, 2003, Major developments and recent trends in international banana marketing structures, [www.unctad.org/infocomm/comm\\_docs/documents.htm](http://www.unctad.org/infocomm/comm_docs/documents.htm)
- UNCTAD, 2002, Recent developments in international banana marketing structures, [www.unctad.org/infocomm/comm\\_docs/documents.htm](http://www.unctad.org/infocomm/comm_docs/documents.htm)
- United Nations (2000), Report of the Expert Group Meeting on Economic Vulnerability
- Van de Kastele A., (1998), The Banana Chain: The Macro-economics of the Banana Trade, Food World/ International Bananan Conference, [www.bananalink.org](http://www.bananalink.org)
- Vanzetti D., De Cordoba S.F., Chau V. (2005), Banana Split: How EU Policies Divide Global Producers, Unctad Trade Policy Series.

Verissimo P. (1996), The EU Trade Policy for Bananas and Its Implications for Selected Markets. Mimeo, Georg-August-Universität Göttingen.

World Bank, (2000), Global Economic Prospects and the Developing Countries.

dott.ssa Alessandra Zanolli (Segreteria)  
Università Cattolica del Sacro Cuore  
Via Necchi, 5  
20123 Milano MI – Italy  
tel. 02-7234.2466  
[cooperazione.ricerche@unicatt.it](mailto:cooperazione.ricerche@unicatt.it)  
[www.unicatt.it/crc](http://www.unicatt.it/crc)