



I
ARTÍCULO

BANANO Y REVALUACIÓN EN EL DEPARTAMENTO DEL MAGDALENA, 1997-2007

El objetivo del presente documento es exponer el comportamiento de la economía bananera del departamento del Magdalena durante la última década y analizar los efectos que ha tenido la revaluación del peso sobre este sector económico. En este período la actividad bananera exhibió algunas cifras preocupantes y otras esperanzadoras: de una parte, el área cosechada, la producción y el valor real de las exportaciones disminuyeron; pero también el precio implícito de la fruta en dólares fue superior en Magdalena que en Urabá; es la única zona colombiana donde se produce banano orgánico de exportación.

Así mismo, esta área mostró los rendimientos más elevados por hectárea durante algunos años. Al mejorar el rendimiento por hectárea los bananeros compensaron, así fuera parcialmente, la disminución de sus ingresos ocasionada por la revaluación del peso. El futuro de los bananeros del Magdalena debería ser el cultivo de banano orgánico y el comercio justo, ya que el banano convencional está expuesto a unos márgenes de utilidad muy pequeños.

Por: Joaquín Vilorio de La Hoz'

La economía del departamento del Magdalena ha sido más agrícola que la colombiana en su conjunto, y dentro de este sector el banano ocupa un lugar destacado, tanto por el área cultivada, la generación de empleo y de divisas, como

por los encadenamientos con otros sectores de la economía como el comercio exterior. De hecho, ha sido el principal producto de exportación del departamento del Magdalena desde los primeros años del siglo XX, desde cuando ha

* El autor es economista del Centro de Estudios Económicos Regionales (CEER) del Banco de la República, sucursal Cartagena. Agradece los comentarios de Adolfo Meisel, Jaime Bonet, María Aguilera, Irene Salazar y Julio Romero (CEER, sucursal Cartagena). También expresa sus agradecimientos al personal de la Asociación

tenido diferentes ciclos de expansión, estancamiento y contracción (larga duración), impulsados por empresas extranjeras, así como por empresarios locales.

El banano se consolidó a principios del siglo XX como un cultivo de plantación casi monopólica de la mano de la *United Fruit Company* (UFC), período durante el cual el cultivo y comercio se especializó y tecnificó. Esta empresa ideó campañas promocionales en los Estados Unidos, en las que mostraba los beneficios de esta fruta, como su alto valor nutricional (vitaminas, proteínas y minerales, principalmente el potasio), así como los efectos positivos en la salud de las personas que la consumían. También resaltaba los precios bajos del banano con respecto a las frutas de estación, e impulsaba campañas de degustación de la fruta con empresas de cereal. Así, la UFC logró en algunos años que el banano se consumiera tanto en los hoteles de lujo como por los trabajadores estadounidenses (Bucheli, 2005). Décadas más tarde las condiciones del mercado internacional fueron llevando a que la fruta estándar diera paso a un producto diferenciado, como es el banano orgánico y el comercio justo (*fair trade*).

El objetivo de la presente investigación es estudiar el comportamiento de la economía bananera del departamento del Magdalena durante la última década (1997-2007) y analizar los efectos que ha tenido la revaluación del peso sobre este sector económico. De acuerdo con lo anterior, el documento se estructuró de la siguiente manera: luego de la introducción, se presentan unos antecedentes históricos en los que se muestran los inicios del cultivo del banano en el departamento del Magdalena. La siguiente sección trata sobre las características demográficas de los municipios bananeros, así como los aspectos sociales referidos a la pobreza de la población, poniendo especial énfasis en la cobertura de servicios públicos.

Luego se aborda el tema de la economía departamental, en donde se estudia la evolución y crecimiento del producto interno bruto (PIB) y la participación de los sectores económicos, centrando la observación en el comportamiento del sector agropecuario. La siguiente sección estudia la incidencia de la tasa de cambio (peso frente al dólar) sobre la economía bananera. A continuación se analiza la economía bananera departamental, a partir de variables como la producción de

de Bananeros del Magdalena (Asbama), en especial a su directora, Patricia Díaz, quien planteó la necesidad de estudiar la economía del banano en esta zona del país, así como a la economista Etna Bayona. De la misma manera, a Eduardo Díaz Granados, Juan Miguel de Vengoechea, Germán Zapata y Federico Larrañaga, miembros de la Junta Directiva de Asbama, y a su secretaria Martha Cecilia Acosta. Igualmente, a Alberto Dávila D. y Manuel Julián Dávila A. (Grupo Daabon); Luis Horacio Echeverri y Luis Atencia, Gerente e ingeniero de Augura, Santa Marta, respectivamente; Walter Goetz, de las fincas del Grupo Díaz Granados; José Escalante, de las fincas del Grupo K'David; Samuel Esquivel, de las fincas del Grupo Daabon. Los comentarios expresados son de exclusiva responsabilidad del autor, por tanto, no comprometen al Banco de la República ni a su Junta Directiva.

la fruta (banano orgánico), los precios reales, los costos de producción y la generación de empleo.

Otra sección está referida al comercio del banano, en el que se estudia el mercado mundial, el papel de las comercializadoras y la demanda por países. En esta última parte se analiza el problema del arancel bananero impuesto por la Unión Europea a la fruta procedente de América Latina. La sección siguiente está dedicada a los incentivos que ofrece el Gobierno nacional a los exportadores que han tenido problemas con la revaluación, a partir del incentivo sanitario bananero (ISB) y agro ingreso seguro (AIS). Al final, se presentan algunas conclusiones y recomendaciones.

I. ANTECEDENTES

La zona agrícola ubicada al sur de la ciudad de Ciénaga está bañada por siete ríos y se enmarca entre las estribaciones de la Sierra Nevada al oriente y la Ciénaga Grande y delta exterior del río Magdalena al occidente. Las primeras iniciativas de explotación empresarial de esta zona agrícola fueron emprendidas por europeos (alemanes, ingleses, franceses y holandeses), en asocio con locales, quienes a mediados del siglo XIX aprovecharon el fin del estanco del tabaco para

iniciar cultivos de la hoja en la región. En la década de 1870 la empresa francesa *Compagnie Immobilière et Agricole de Colombie* se estableció en Aracataca, en el terreno denominado Theobromina¹, en donde llegó a tener cerca de 20 mil hectáreas (ha), y de ellas unas dos mil ha sembradas en cacao y tabaco, que exportaba en su mayoría a Francia.

El primer cultivo de banano en esta zona lo hizo el empresario samario José Manuel González Bermúdez, comerciante y agricultor con intereses en la región, quien en 1887 se asoció con el colombiano Santiago Pérez Triana, quien residía en ese momento en Nueva York. Los socios adquirieron una finca de cien hectáreas y pusieron como director de la empresa agrícola a Miguel González Vengoechea, hijo de José Manuel. Estos empresarios hicieron la primera exportación de banano en marzo de 1891, en una cantidad de 1.500 racimos².

La falta de experiencia en el transporte y almacenamiento del banano originó que la fruta de los primeros embarques llegara dañada al mercado estadounidense. Los problemas del transporte del banano ocasionaron el fracaso comercial de varios empresarios agrícolas de la región, que habían arriesgado su capital en un nuevo producto de exportación. Luego de este primer tropiezo en el que la

¹ La theobromina es el alcaloide del chocolate, producto que tiene como base el cacao. En el siglo XVIII el naturalista sueco Lineo clasificó el cacao con el nombre de *Theobroma cacao*, que en palabras griegas y mayas significa "alimento de los dioses". Es evidente que al bautizar sus tierras con el nombre de Theobromina los franceses de dicha compañía tenían como propósito principal el cultivo del cacao para la exportación.

² *El Estado*, Santa Marta, 30 de diciembre de 1947.

familia González perdió veinte mil pesos oro, algunas de sus propiedades pasaron a la firma estadounidense J. Sanders, la que, a su vez, las vendió en 1892 a la empresa inglesa Colombian Land Company, de amplia experiencia en explotaciones bananeras en las islas del Caribe. Esta firma fue una de las primeras empresas extranjeras en establecerse en la zona (al igual que la francesa Immobilière), y llegó a tener en las décadas finales del siglo XIX más de 5.500 hectáreas de tierra (Hoyos, 1982; White, 1978).

A pesar de la iniciativa empresarial local en los cultivos y exportación de bananos, la inversión de capital a gran escala sólo se presentó cuando llegaron las empresas extranjeras. Esto confirmaría que a los empresarios locales les faltó el capital suficiente para enfrentar el mercado externo. La organización y financiación que estas nuevas empresas bananeras le imprimieron al negocio, junto con las de Minor C. Keith, llevó a que la producción y exportaciones fueran crecientes entre 1891 y 1894, al pasar de 74.915 a 298.766 racimos.

En 1899 las empresas Colombian Land Co., Boston Fruit Co., Snyder Banana Co., Fruit Dispatch Co. y Tropical Trading and Transport Co. conformaron una nueva firma bajo la razón social United Fruit Company (UFC), como la encargada de concentrar los negocios bananeros en Centroamérica y la cuenca del Caribe. Pero el negocio no pudo comenzar de inmediato, ya que ese mismo año estalló la guerra de los Mil Días.

En el departamento del Magdalena el banano se impuso a los otros cultivos por diversos factores: no era intensivo en capital, los rendimientos eran más rápidos que otros cultivos como el café (la madurez llegaba a los siete meses, y en el caso del café a los tres o cuatro años) y no requería ningún proceso de transformación como la caña de azúcar. Además, con la llegada de la UFC el *impasse* de la falta de créditos se subsanó parcialmente, ya que esta compañía destinó un monto considerable para este fin.

En la zona Santa Marta-Ciénaga-Aracataca el cultivo y exportación de banano generó una actividad productiva en la que se distinguían varias características como las siguientes: especialización productiva con base en el cultivo y exportación de la fruta; construcción de vías de comunicación eficientes (ferrocarril y puerto), así como los sistemas de telégrafo, teléfono y canales de irrigación. También se identificó una amplia red de empresarios y comerciantes, tanto en Colombia como en el exterior y sus organizaciones gremiales. Además, se presentó un crecimiento y consolidación del movimiento obrero, organizado en sindicatos que reivindicaban mejores condiciones laborales.

Desde finales del siglo XIX se establecieron en la región varias empresas bananeras extranjeras, y algunas nacionales, con resultados diversos: la francesa Compagnie Immobilière et Agricole de Colombie, la inglesa Colombian Land & Co., las estadounidenses J. Sanders, Minor C. Keith, y algunas colombianas, pero la que logró

impulsar y monopolizar el negocio del banano fue la United Fruit Company. Estas firmas contaron para su consolidación con una clara política de Estado durante el quinquenio del presidente Rafael Reyes (1904-1909). Esta administración ofreció concesiones de tierras y exenciones tributarias a la UFC, al tener inversiones en cultivos de exportación.

Luego de la huelga bananera de 1928, la actividad no volvió a tener el mismo dinamismo en la región de Santa Marta a partir de la siguiente década. En la primera mitad de la década de 1930 la UFC continuó con el control de los contratos y sus concesiones en la zona bananera, pero sus exportaciones bajaron de manera significativa con respecto a la década anterior. Durante la Segunda Guerra Mundial las exportaciones de banano colombiano prácticamente desaparecieron, para luego recuperarse en los años siguientes al conflicto. En la década de 1950 la UFC empezó a vender sus tierras en la zona bananera de Santa Marta. La actividad bananera continuó con altibajos hasta la década de 1960, cuando problemas naturales como las enfermedades y los huracanes sacaron de la zona bananera del Magdalena a la United Fruit Company, quienes desplazaron sus actividades agrícolas al Urabá antioqueño. En 1964 se dieron las primeras exportaciones de banano desde Urabá y dos años después ésta era la principal zona exportadora de banano colombiano.

En la década de 1970 se impuso la variedad *cavendish* sobre la *gross michel*,

debido a la susceptibilidad de esta última a la enfermedad de Panamá o *fusariosis* del banano (hongo que penetra por la raíz y afecta las hojas de la planta). También había diferencias en la productividad, ya que la *cavendish* llegaba al orden de 1.929 cajas por hectárea/año (35 ton/ha), mientras que la *gross michel* era en promedio de 826 cajas por hectárea (15 ton/ha) (Martínez *et al.*, 2005, p. 17).

La zona bananera del Magdalena vivió una larga crisis desde la década de 1960 hasta mediados de los años ochenta, cuando su participación en las exportaciones bananeras se redujo a menos del 10% del total nacional hasta 1986. A finales de esta década y durante la siguiente la participación de las exportaciones empezó a aumentar hasta ubicarse en el orden del 30% en 1997. La presente investigación sobre banano toma como punto de partida este último año para complementar un documento anterior elaborado en el CEER del Banco de la República, el cual cubrió el período 1950-1998 (Bonet, 2000).

II. CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS Y SOCIALES DE LA ZONA BANANERA

Ciénaga fue el municipio de mayor población y dinámica comercial del departamento del Magdalena durante el siglo XIX y gran parte del XX. Hacia 1855 se calculaba su población en 6.000 habitantes (similar a la de Barranquilla), mientras que Santa Marta escasamente

llegaba a 4.500. A finales de la década de 1870 Ciénaga continuaba siendo la ciudad más grande del Magdalena, con cerca de 7.000 habitantes (Simons, 1882). En 1913 tal municipio tenía 15.000 habitantes, frente a 8.000 de Santa Marta (la capital departamental), pero Ciénaga no paraba de crecer, pues en 1918 la ciudad contaba con 24.700 habitantes, y Santa Marta apenas llegaba a 18.000 (Viloria, 2008). Esta tendencia demográfica se mantuvo hasta la década de 1960, cuando la crisis del banano llevó a un estancamiento poblacional de Ciénaga, en tanto que Santa Marta pasó a ser la ciudad más poblada del departamento del Magdalena (Cuadro 1).

En 1999 la Asamblea Departamental del Magdalena creó el municipio denominado Zona Bananera, segregado del municipio de Ciénaga, designando como cabecera municipal la población de Prado-Sevilla, antigua sede administrativa de la United Fruit Company. Según el Censo de 2005, Ciénaga tenía una población

de 100.000 habitantes, Zona Bananera 56.000, mientras que Santa Marta llegó a 414.000 habitantes.

Se debe destacar que el 93% de los habitantes del municipio de Zona Bananera están asentados en el área rural o en pequeñas poblaciones, en tanto que en Santa Marta el mismo porcentaje se concentra en la zona urbana. En Ciénaga la población rural es del 13%, mientras que la media nacional es del 25% (Gráfico 1).

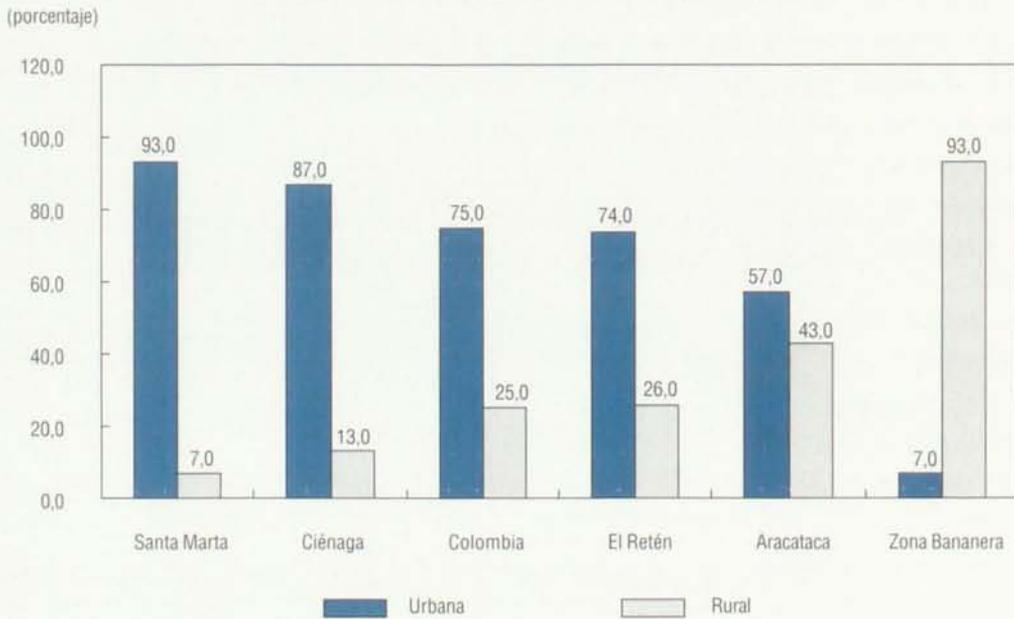
La alta participación rural en Zona Bananera tiene su explicación histórica, por cuanto el cultivo del banano consolidó demográficamente a la cabecera municipal de Ciénaga (en el norte), y a la de Aracataca (en el sur), en tanto que a lo largo de la Zona se desarrollaron pequeños poblados que aportaban mano de obra a la actividad bananera, tales como Riofrío, Guacamayal, Sevilla, Orihueca, Tucurínca, Varela, Soplador, entre otros (Cuadro 2).

Cuadro 1
Población urbana y rural de Colombia
y de los municipios bananeros de Magdalena, 2005

	Urbana (cabecera)	Rural (resto)	Total
Santa Marta	384.189	30.198	414.387
Ciénaga	87.355	13.553	100.908
Zona Bananera	4.219	52.185	56.404
Aracataca	19.915	15.014	34.929
El Retén	13.666	4.751	18.417
Colombia	31.566.276	10.524.226	42.090.502

Fuente: DANE (Censo general, 2005).

Gráfico 1
Participación de la población urbana y rural, 2005



Fuente: DANE (censo general 2005).

Cuadro 2
Necesidades básicas insatisfechas (NBI),
urbana y rural 2005

(porcentaje)

Municipio	Urbana	Rural	Total
Santa Marta	27,4	49,7	29,0
Zona Bananera	49,2	43,1	43,6
Ciénaga	40,7	63,7	43,8
Aracataca	54,9	58,2	56,3
El Retén	55,1	71,1	59,2
Colombia	19,51	53,3	27,6

Fuente: DANE (censo general, 2005).

Por su parte, la pobreza, medida por necesidades básicas insatisfechas (NBI), es muy preocupante en todos los municipios del corredor bananero Santa Marta-

Aracataca. El municipio de Zona Bananera tiene un NBI de 43,6%, muy superior a la media nacional y a Santa Marta, pero a su vez es inferior al indicador de

los otros municipios de la subregión bananera. Así mismo, vale la pena destacar que la pobreza rural de este municipio es inferior en más de 6 puntos porcentuales (pp) a la que se registra en su área urbana, y 10 pp menos con respecto a la media nacional rural. Una posible explicación a este fenómeno es la existencia centenaria de grandes fincas bananeras, que tienen en promedio mejores condiciones de vida que las mismas cabeceras urbanas. De todas formas es probable que en Zona Bananera el desempleo y, por tanto, la pobreza, hayan crecido en los últimos tres años como consecuencia de la crisis bananera y el subsecuente abandono de algunos cultivos.

Un componente fundamental para determinar las NBI es la disponibilidad de servicios públicos domiciliarios, como acueducto, alcantarillado, energía eléctrica y gas. En el caso de la energía eléctrica la cobertura puede considerarse aceptable, superior al 90% en muchos municipios de la región Caribe y en la

media nacional. En este caso el problema no es tanto de cobertura sino de continuidad del servicio. En efecto, específicamente en Zona Bananera la queja de la población es que la empresa de energía realiza a menudo cortes masivos.

La situación del acueducto es similar, ya que las acometidas se toman para medir la cobertura, pero el racionamiento, que es frecuente, no se mide. En Zona Bananera el 37% de su población no dispone del servicio de agua potable, mientras que a nivel nacional la carencia es padecida por el 17% de los colombianos. En Aracataca la situación es crítica, ya que allí el 41% de sus habitantes no dispone del servicio de acueducto, lo que lleva a que su población se provea de agua no tratada, tomándola directamente de ríos, quebradas o pozos (Cuadro 3).

Al observar las cifras de alcantarillado, éstas son aún más dramáticas. Así, en El Retén y Zona Bananera la cobertura es

Cuadro 3
Cobertura de servicios públicos domiciliarios, 2005
(porcentaje)

	Energía eléctrica	Alcantarillado	Acueducto	Gas natural
Colombia	93,6	73,1	83,4	40,3
Santa Marta	97,2	72,5	77,7	71,9
Ciénaga	86,4	44,5	77,2	53,0
Aracataca	87,8	29,0	59,0	58,7
El Retén	88,5	0,8	73,0	31,3
Zona bananera	96,7	1,4	62,8	23,8

Fuente: DANE (Censo general, 2005).

de escasamente el 1%, lo que estaría indicando que las aguas servidas van a depositarse al cauce de los ríos, quebradas y ciénagas, o simplemente van a parar a la calle. Esto es problemático, ya que muchas de las enfermedades diarreicas o infecciones intestinales están relacionadas con la higiene del hogar, así como con el suministro de agua potable y el servicio de alcantarillado. Existe evidencia para afirmar que los niños que pertenecen a hogares donde no hay servicio de acueducto ni alcantarillado tienen mayores riesgos de padecer diarrea y desnutrición crónica (Ramírez, 2007).

Otro problema son las bajas coberturas del gas natural domiciliario, inferiores al 24% en Zona Bananera y 31% en El Retén, mientras que en Santa Marta está por encima del 70%. Al no tener el servicio de gas o el de energía eléctrica, la población más pobre se ve en la necesidad de cocinar con leña, para lo cual talan manglares y otras especies maderables de la subregión bananera. Esto causa un desequilibrio en el ecosistema, toda vez que los mangles son lugar de refugio y alimentación de varias especies ícticas, y su tala, así como la de otras especies, puede causar erosión en las orillas de los ríos y demás humedales. Por todo lo anterior es urgente que las autoridades municipales y el departamento, con la asesoría técnica de entes nacionales, orienten sus recursos a proyectos de inversión que permitan aumentar las coberturas y el suministro de servicios públicos domiciliarios en estos municipios.

III. ASPECTOS GENERALES DE LA ECONOMÍA DEL MAGDALENA

En el departamento del Magdalena el sector rural tiene una importancia significativa. Así, el 31% de su población se concentra en las áreas rurales, frente a un 25% del nivel nacional. Por su parte, el sector agropecuario participa con el 25% del PIB departamental, mientras que a nivel nacional es escasamente del 9%. A su vez, dentro del sector agropecuario la actividad económica denominada otros productos agrícolas (dentro de la cual se encuentra el banano) participa con el 12% a nivel departamental y 4% en todo el país. En el sector agropecuario departamental se debe destacar la ganadería extensiva, así como los cultivos de banano y palma de aceite. En efecto, el sector pecuario ocupa gran parte de la superficie del departamento, con 1.460.000 ha, mientras que la agricultura abarca una extensión de 104.000 ha.

De las unidades censales con actividad económica (Censo 2005), vale la pena destacar que en Ciénaga el 97% de las mismas estaba vinculada con actividades agrícolas y cerca del 30% con ganadería. Lo anterior indica que se encontraron algunas unidades productivas de doble propósito (agrícolas y pecuarias). Luego, en Aracataca y Zona Bananera también tenían una gran participación las unidades con actividad agrícola, pero mientras que en el primer municipio la presencia ganadera era muy alta (en el 94% de las unidades productivas), por el contrario, en el segundo la actividad ganadera era mucho menor (48%) (Cuadro 4).

Cuadro 4
Unidades productivas por tipo de actividad y tipo de cultivo, 2005
 (porcentaje)

Municipio	Tipo de actividad		Tipo de cultivo			
	Agrícola	Pecuaria	Transitorio		Permanente	
			Solo	Asociado	Solo	Asociado
Santa Marta	68,6	88,7	25,5	10,8	49,3	14,4
Ciénaga	97,1	29,4	3,7	0,0	96,3	0,0
El Retén	66,8	93,6	48,0	3,3	48,0	0,7
Zona Bananera	79,4	48,0	4,6	3,6	85,6	6,2
Aracataca	84,1	94,2	66,5	4,6	27,2	1,6
Colombia	69,7	87,9	43,7	8,8	34,6	12,9

Fuente: DANE (Censo general, 2005).

Al desagregar las unidades agrícolas censadas por tipo de cultivo se encuentran casos interesantes; así por ejemplo, el municipio con más alta presencia de cultivos transitorios fue Aracataca, en tanto que Zona Bananera tuvo la más baja participación. Los municipios donde primaron los cultivos permanentes fueron Ciénaga y Zona Bananera, representados en banano, palma de aceite y frutales.

La palma de aceite ha sido el cultivo de mayor crecimiento en las tres últimas décadas, pues ya en 2007 tenía en el Magdalena cerca de 37.000 ha cultivadas. A nivel nacional los mayores productores de palma eran Meta (96.000 ha), Santander (48.000 ha), Cesar (47.000 ha), Magdalena (37.000 ha) y Nariño (29.000 ha) (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, CCI, 2007). La palma de aceite ha sido el principal sustituto del cultivo del banano en el departamento del Magdalena, pero este cambio ha traído problemas de

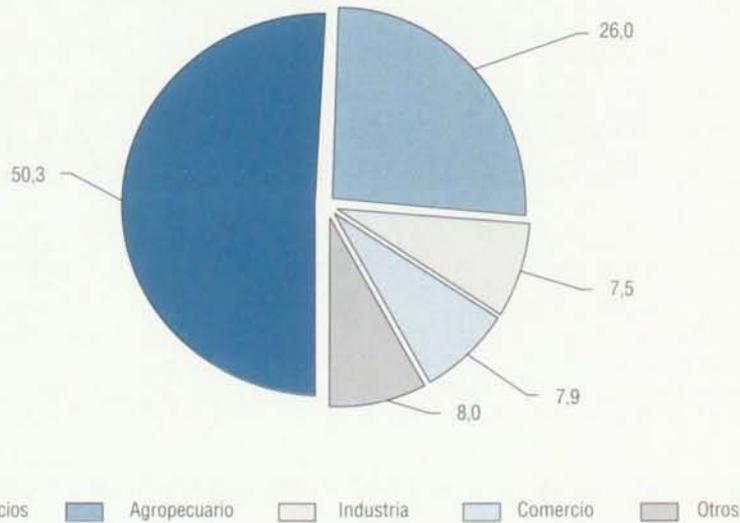
desempleo en Zona Bananera, situación que será tratada más adelante (Gráfico 2).

Siguiendo la tendencia de la economía nacional y mundial, la mitad del PIB del Magdalena se concentra en el sector servicios, dentro del cual tienen mayor participación la administración pública, educación y salud, restaurantes y hotelería, alquiler de vivienda y transporte terrestre. Las otras actividades, además de la agropecuaria, son la industria y el comercio (cada una participaba con el 8% del PIB departamental).

Entre 1997 y 2007 la participación del Magdalena dentro del PIB nacional fue del 1,4%, por debajo de la participación de la población departamental, que en 2005 llegaba al 2,7% del total nacional. Para el mismo período las economías nacional y departamental crecieron a tasas similares (2,8% y 2,7% promedio anual, respectivamente), mientras que la

Gráfico 2
Participación porcentual por sectores económicos
en el PIB de Magdalena, 2006

(porcentaje)



Fuente: cálculos del autor con base en DANE.

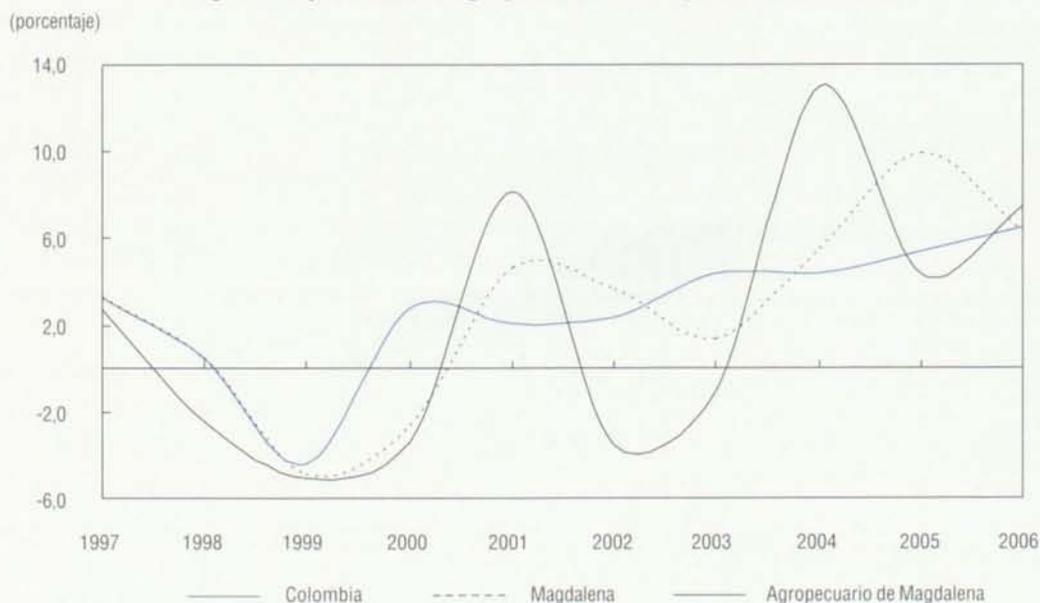
región Caribe creció a 3,6% promedio anual. Resulta interesante observar el comportamiento año tras año de las economías nacional, departamental y del sector agropecuario para identificar similitudes y discrepancias (Gráfico 3).

El PIB de Colombia y el Magdalena tuvieron un comportamiento similar en los tres primeros años del período (1997-1999), en tanto que el agropecuario departamental mostró indicadores más graves (véase Gráfico 3). Así, en 1998 se observan signos de recesión en las economías nacional y departamental, con tasas de crecimiento cercanas a cero, mientras que el agropecuario tuvo un decrecimiento mayor al 2%; pero cuando a nivel

nacional sólo se observa una tasa de crecimiento negativa en los indicadores de un año (crisis de 1999), en el Magdalena abarca dos años (1999-2000) y en el sector agropecuario se extiende por cinco años (1998-2000 y 2002-2003). En 2002 la economía departamental creció a 3,6%, pero en cambio el PIB agropecuario departamental presentó una tasa negativa (-3,5%) (Cuadro 5).

En 1999 se presentó en la economía del Magdalena la tasa de decrecimiento más alta del período (-4,9%), mientras que en 2005 se disparó al 10%, una de las más elevadas del país. La tasa de crecimiento de 2005 estuvo jalonada por actividades como la construcción (se incrementó en

Gráfico 3
Tasa de crecimiento promedio anual del PIB de Colombia,
Magdalena y del sector agropecuario de Magdalena, 1997-2006



Fuente: cálculos del autor con base en DANE.

Cuadro 5
PIB total y agropecuario de Colombia y Magdalena, 1997-2006
(millones de pesos constantes de 2000)

	PIB		Sector agropecuario	
	Magdalena	Colombia	Magdalena	Colombia
1997	2.812.575	198.038.005	770.000	18.183.430
1998	2.827.642	199.166.394	751.259	18.190.483
1999	2.689.911	190.793.408	713.316	18.181.824
2000	2.620.507	196.373.851	689.495	18.881.711
2001	2.742.641	200.657.109	745.904	18.981.190
2002	2.842.325	205.591.281	719.437	19.990.530
2003	2.881.046	215.073.655	711.930	20.620.752
2004	3.039.285	225.104.157	804.107	20.999.858
2005	3.342.237	237.982.297	838.933	21.500.554
2006	3.552.972	254.552.919	901.896	22.269.832

Fuente: DANE, (Cuentas departamentales, varios años).

un 54%), la industria (20%) y los servicios (10%). Aunque la minería también creció de manera significativa (31%), su aporte a la economía departamental ha sido mínimo.

A nivel nacional la reactivación de la economía empezó en el año 2000, aunque en el departamento del Magdalena se tomó un año más (2001), mientras que el sector agropecuario tuvo altibajos que retrasaron la reactivación, iniciada apenas en 2004 (Romero, 2006). El crecimiento de la economía departamental en los últimos años ha coincidido con la revaluación del peso y las dificultades que esto ha traído a la actividad bananera.

IV. LA REVALUACIÓN DEL PESO Y LA ACTIVIDAD BANANERA

En Colombia, luego de una fuerte devaluación del peso ocurrida en el segundo semestre de 2002 y los primeros meses de 2003, se inició un largo proceso revaluacionista. En estos cinco años las presiones para la apreciación del peso están relacionadas con la entrada masiva de capitales por IED (petróleo y gas principalmente), mejora en los términos de intercambio, aumento de las exportaciones, incremento en la entrada de remesas, y a causa y del endeudamiento externo. El aumento en los precios internacionales de petróleo, carbón, ferroníquel y café ha mejorado los términos de intercambio en favor de la economía colombiana (Banco de la República, 2005).

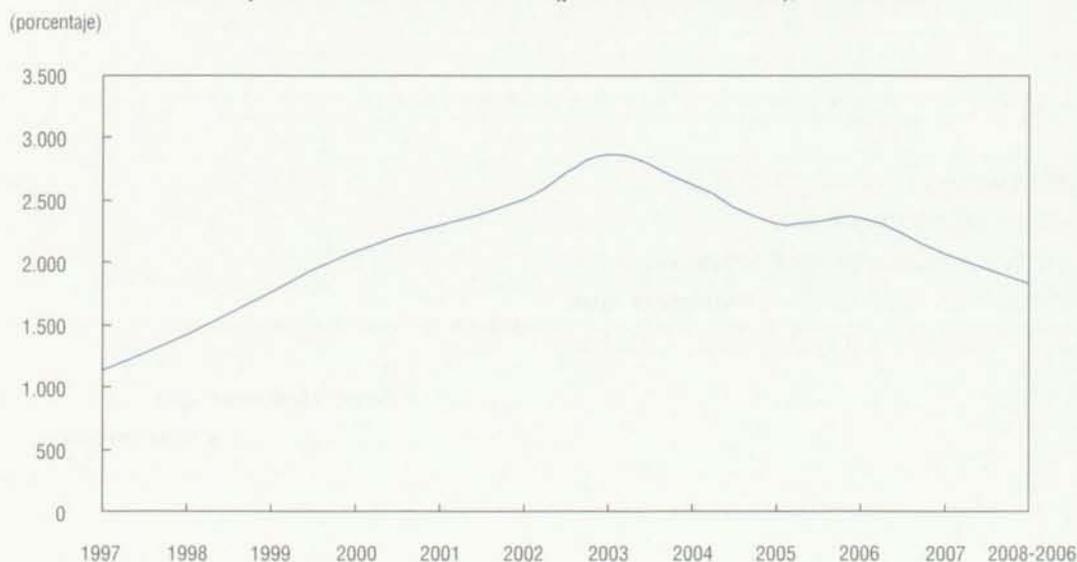
Adicional a lo anterior, una tasa de interés interna alta y un riesgo país bajo se han convertido en atractivos para que agentes externos compren portafolios en pesos, presionando aún más la revaluación frente al dólar, que en 2007 fue de 12% promedio anual en términos nominales. Entre 2003 y 2007 la revaluación nominal del peso fue de 33%, mientras la real (medida por el ITR-IPP comercio total) se ubicó en el 17% (Gráfico 4).

Es importante destacar que, al igual que el peso colombiano, otras monedas se han apreciado frente al dólar, tales como el peso chileno, el real brasileño y el peso peruano. Así mismo, se debe señalar que el peso colombiano se ha depreciado o apreciado en márgenes pequeños frente a otras monedas como el bolívar (Venezuela), el euro (Unión Europea), el real (Brasil) y el peso chileno, países con los cuales Colombia comercia más del 40% de sus exportaciones no tradicionales, que durante 2007 crecieron un 25,5% (Banco de la República, 2008).

El comportamiento de la tasa de cambio nominal es volátil, por lo que su nivel futuro es incierto. Por su parte, el presidente de la Bolsa de Valores de Colombia considera que el dólar seguirá debilitándose en los próximos meses. Fundamentados en esta última percepción algunos expertos recomiendan que los empresarios colombianos desliguen su actividad económica de la tasa de cambio (*Dinero*, 2008).

Los bananeros, cafeteros y textiles colombianos han visto afectadas sus actividades

Gráfico 4
Tasa representativa del mercado (promedios anuales), 1997-2008



Fuente: *Revista del Banco de la República*, diferentes años.

económicas por la revaluación del peso frente al dólar. En la última década la tasa representativa de mercado (TRM) más elevada se presentó el 11 de febrero de 2003, cuando se acercó a tres mil pesos por dólar. Si se fija esta tasa de cambio y se aplica al valor FOB de las exportaciones de banano de Colombia entre 2004 y 2007, da como resultado que los bananeros colombianos dejaron de percibir \$1,2 billones (b) por este fenómeno, de los cuales cerca de \$350 mil millones (mm) debían corresponder a los bananeros del Magdalena (Cuadro 6).

En condiciones normales se esperaría que la revaluación disminuya las exportaciones de un país. En este sentido, sería natural que las dos variables estén

directamente correlacionadas (con signo positivo), pero lo que se ha encontrado para Colombia en los últimos cinco años es que, en medio de la revaluación del peso frente al dólar, las exportaciones aumentaron, dando como resultado una correlación de -0,41.

Según Eaton *et al.* (2007, p. 18), para el caso colombiano, “se observa que en los últimos años la mayor apreciación del peso del período es acompañada por un alto crecimiento de las exportaciones”, pero esto no es homogéneo para todos los productos, ya que no todos tienen la misma elasticidad precio de la demanda: “En la medida en que hay heterogeneidad en aspectos como el acceso a mecanismos de cubrimiento de riesgo

Cuadro 6
Cálculo de los recursos dejados de percibir por los bananeros colombianos
como consecuencia de la revaluación del peso, 2004-2007

Año	TRM (pesos)	Exportaciones de banano		Valor a T. C. feb. 11-2003 (millones de pesos)
		(millones de dólares)	(millones de pesos)	
Feb. 11 de 2003	2.968,9			
2004	2.626,2	394,4	1.035.809,3	1.170.966,0
2005	2.320,8	460,9	1.069.714,4	1.368.457,5
2006	2.358,0	477,9	1.126.822,2	1.418.766,2
2007	2.078,4	526,6	1.094.371,0	1.563.296,9
Total		1.859,8	4.326.716,9	5.521.486,6
Dejado de percibir				1.194.769,7

Fuente: cálculos del autor con base en DANE (valor de exportaciones) y Banco de la República (tasa representativa del mercado, TRM).

cambiario en la participación de insumos importados en los costos de las firmas, las exportaciones de algunos sectores y firmas se verán necesariamente más afectadas que otras por variaciones en el tipo de cambio" (*Idem*).

Para el caso específico del banano hemos tenido acceso a dos bases de datos (DANE y Augura), las cuales presentan ciertas diferencias: de acuerdo con las estadísticas del DANE, las exportaciones de banano de Colombia y en particular del departamento del Magdalena crecieron, medidas en dólares constantes, en medio de la apreciación del peso, lo que dio como resultado una alta correlación (-0,88 y -0,77 respectivamente). Por su parte, las estadísticas de Augura también muestran una correlación negativa para Colombia (aumento de las exportaciones con revaluación) y, por el contrario, los datos para el Magdalena señalan que durante el período de la revaluación las

exportaciones bananeras del departamento cayeron, mostrando una correlación con signo positivo (0,21) (cuadros 7 y 8).

Es necesario señalar que durante el período de estudio (1997-2007) los valores de las exportaciones de banano consignadas en la base de datos del DANE fueron mayores a las de Augura en 3% para Colombia y 5% para el Magdalena. Las cifras para Colombia muestran diferencias poco significativas, con excepción de 1999, cuando el dato del DANE fue superior en 10%. Por el contrario, algunos datos anuales del Magdalena presentan una diferencia mayor, como en 1998 (15%) y 2005 (13%), mientras que el año 2007 mostró una diferencia cercana al 18%. Estas discrepancias estadísticas para 2007 en el Magdalena pueden tener como explicación parcial la provisionalidad de los datos para ese año.

Cuadro 7
Comparación de las exportaciones de banano de Colombia
de acuerdo con dos fuentes, 1997-2007

(millones de dólares constantes de 2000)

Año	DANE	Augura	Diferencia (%)
1997	483,3	490,2	(0,01)
1998	452,7	425,4	0,06
1999	516,9	471,4	0,10
2000	433,4	405,9	0,07
2001	356,3	373,8	(0,05)
2002	385,4	377,8	0,02
2003	364,2	361,5	0,01
2004	360,3	347,6	0,04
2005	407,9	387,7	0,05
2006	410,0	397,1	0,03
2007	440,0	425,9	0,03
Total 1997-2007	4.610,6	4.464,4	0,03

Fuentes: DANE (varios años); Augura, "Coyuntura bananera colombiana" (varios años).

Cuadro 8
Comparación de las exportaciones de banano de Magdalena
de acuerdo con dos fuentes, 1997-2007

(millones de dólares constantes de 2000)

Año	DANE	Augura	Diferencia (%)
1997	136,8	147,8	(0,08)
1998	149,1	126,1	0,15
1999	136,5	132,1	0,03
2000	112,8	108,7	0,04
2001	86,2	92,6	(0,07)
2002	103,4	96,5	0,07
2003	100,9	103,8	(0,03)
2004	104,4	101,7	0,03
2005	108,9	94,5	0,13
2006	111,8	100,8	0,10
2007	130,2	106,9	0,18
Total 1997-2007	1.281,1	1.211,5	0,05

Fuentes: DANE (varios años); Augura, "Coyuntura bananera colombiana" (varios años).

Esta diferencia estadística no tendría mucha importancia si no encerrara en sus datos la magnitud (alta o baja) de la crisis

bananera del Magdalena. De cualquier forma, estas cifras están muy influenciadas por la producción y productividad de las

grandes firmas, que son una minoría (pero concentran las mayores extensiones de tierra), y pueden estar ocultando las dificultades por las que están atravesando los pequeños productores de banano, que son la gran mayoría en el departamento del Magdalena.

V. *ECONOMÍA DEL BANANO*

A. Producción y rendimiento

En esta sección se mostrará el comportamiento de la industria bananera del Magdalena en la última década (1997-2007). En 2007 el tamaño de la economía del banano en el departamento era de 11.400 hectáreas repartidas en cerca de 700 fincas, producía 464 mil toneladas y exportaba US\$130 m de 2000. Del total de hectáreas, el 68% está afiliada a Augura (Asociación de Bananeros de Colombia), el 25% a Asbama (Asociación de Bananeros del Magdalena) y el resto no está afiliada a ninguna de las agremiaciones³.

Durante la década estudiada (1997-2007) el área cosechada disminuyó en 2.600 hectáreas, mientras que la producción perdió cerca de 3,2 millones de cajas, lo que representó unas 58 mil toneladas menos. En la década de estudio en los años que más se redujo el área cultivada en banano fueron 2000, 2001 y, un poco menos, 2007. En el subperíodo 1997-2001 se abandonaron cerca de cuatro mil hectáreas de banano en el

departamento del Magdalena, lo que equivale al 30% del área cultivada en 1997.

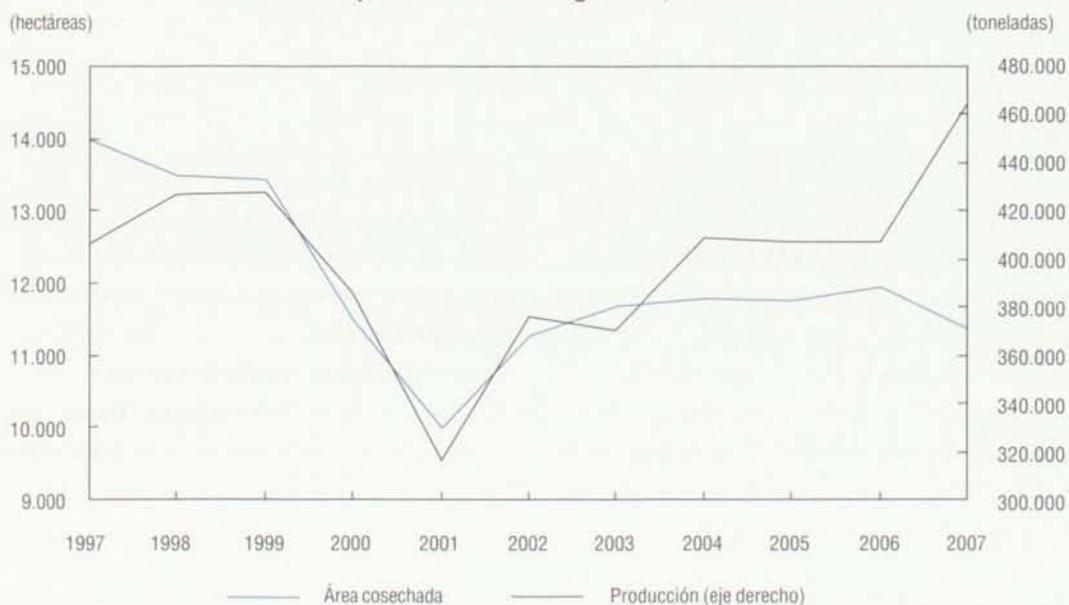
En estos años las condiciones de seguridad en Zona Bananera (Magdalena) fueron críticas, por la presencia de la guerrilla y diferentes bandas armadas, quienes extorsionaban a los productores de banano y atentaban contra la infraestructura productiva. Una vez empezaron a mejorar las condiciones de seguridad en 2002, las áreas cultivadas también comenzaron a incrementarse hasta 2004. En los siguientes tres años el área cultivada se mantuvo (con pequeñas variaciones), para cerrar 2007 con un hectareaje menor, que los bananeros asocian con los problemas originados por la revaluación del peso frente al dólar y la pérdida de competitividad que esto ha implicado. En efecto, la revaluación afecta los ingresos de los productores y eso puede reducir la rentabilidad, pero ésta no se relaciona sólo con la tasa de cambio, también depende de la tecnología y de la productividad, entre otras variables.

Con respecto a la producción, disminuyó cerca de 90 mil toneladas en el subperíodo 1997-2001; luego la producción tuvo altibajos hasta 2006, para incrementarse al año siguiente en un 14% (Gráfico 5).

Durante el mismo período la participación del Magdalena en la producción nacional de banano se mantuvo en un

³ Correspondencia con Luis Horacio Echeverri, director de Augura (regional Magdalena), 25 de junio de 2008.

Gráfico 5
 Área cosechada y producción de banano de exportación
 del Departamento del Magdalena, 1997-2007



Fuentes: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (para los años 1997-2006) y Augura (para el año 2007).

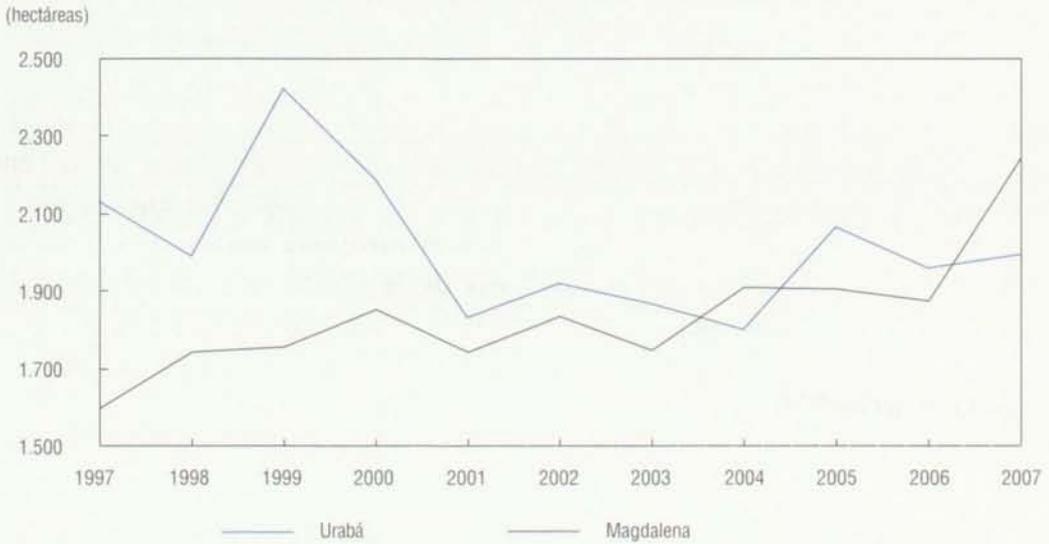
nivel similar, al pasar de 29% al 28%. Por el contrario, la zona bananera de Urabá tuvo una participación mayoritaria en esta década, llegando al 72% en 2007.

También es muy útil evaluar el rendimiento por zona bananera, para comparar cómo responde cada una a los desafíos de la competencia y la globalización; así mismo, para que propietarios y administradores dispongan de herramientas concretas para evaluar las técnicas y el modelo agrícola que están aplicando (Gráfico 6).

En la década estudiada la zona bananera de Urabá tuvo rendimientos (medidos por caja/hectárea/año) superiores a la del

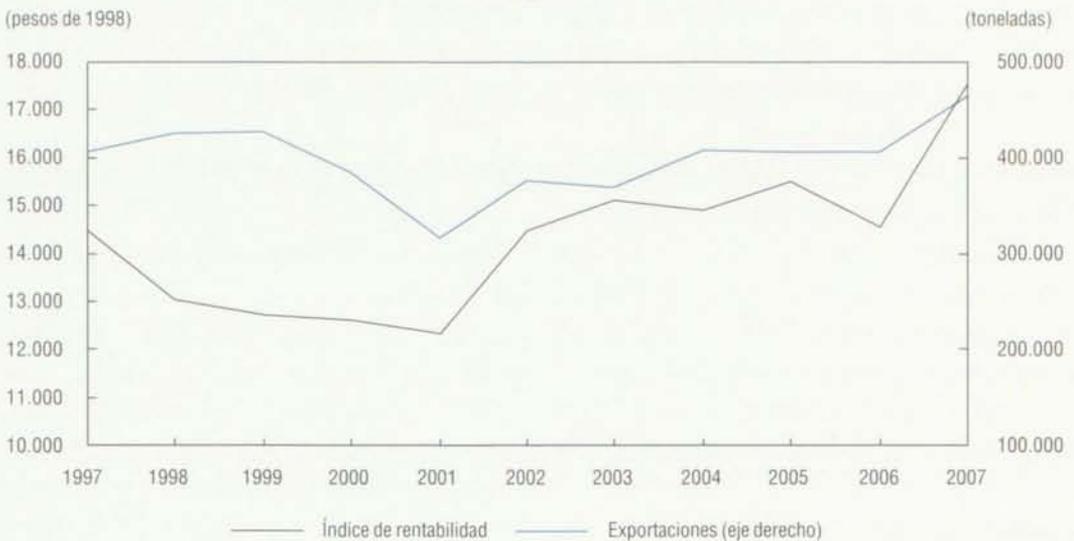
Magdalena entre los años 1997 y 2003. En 2004 y 2007 el rendimiento fue superior en Zona Bananera (Magdalena), llegando en este último año a casi 250 cajas por hectárea más que el área de Urabá. Al mejorar el rendimiento por hectárea, algunos productores (generalmente los más grandes) han podido compensar parcialmente la disminución de sus ingresos, ocasionada por la revaluación del peso, el aumento de los costos de producción, así como los precios fluctuantes y de escaso crecimiento. Así mismo, la productividad o rendimiento (cajas/ha/año) de Zona Bananera presentó una alta correlación (0,54) con el volumen de las exportaciones (Gráfico 7).

Gráfico 6
Rendimiento en la producción de banano
en el Magdalena y Urabá, 1997-2007 (cajas/hectárea/año)



Fuente: cálculos del autor con base en información del DANE.

Gráfico 7
Índice de rentabilidad y exportaciones
de banano de Magdalena, 1997-2007



Fuente: cálculos del autor con base en información del Banco de la República y el DANE.

A partir de los indicadores de productividad, el índice de precios del productor (*IPP*), la tasa de cambio y el precio externo del banano, se construyó un índice de rentabilidad (*IR*), también denominado precio externo del banano en pesos constantes. Su cálculo es el siguiente:

$$(1) \quad IR = (TCN) \times (PE)/ICB (i)$$

Se multiplica (*i*) por el índice de precios del exterior (*IPE*) y se obtiene:

$$IR = ((TCN) \times (IPE)/ICB) \times (PE/IPE) (ii)$$

Donde *TCN* es la tasa de cambio nominal; *IPE* es el índice de precios externos; *ICB* es el índice de costos del banano; *PE* es el precio externo del banano; $TCN \times IPE/ICB$ es la tasa de cambio real, y PE/IPE es el precio real del banano en el exterior.

En una década el *IR* tuvo seis años de crecimiento negativo. Particularmente entre 1997 y 2001 este indicador cayó en 15%, mientras que en 2007 se presentó el *IR* más elevado, pero como se aclaró en otra sección, ese año los volúmenes de exportación registrados por el DANE (utilizados en este cálculo) y los de Augura resultaron con diferencias significativas. Entre 1997 y 2007 el *IR* presentó una correlación positiva (0,52) con el volumen de las exportaciones de banano del Magdalena, pero ésta bajó a 0,22 cuando se excluyó el año 2007.

Dentro del *IR* vale la pena analizar el índice de costos del banano (*ICB*). El comportamiento del *ICB* se explica por la

disminución del *IPP* de los productos agropecuarios exportables entre 2003 y 2007, así como el incremento de la productividad. Esta parte de la ecuación (*ICB*) ha tenido un mayor peso que la revaluación y la disminución del precio de la fruta, razón por la cual el *IR* se incrementó durante los años 2002, 2003, 2005 y 2007. De alguna manera, el *ICB* involucra los cambios tecnológicos de la producción de banano en los costos unitarios, lo cual ha permitido neutralizar parcialmente los efectos de la revaluación en la rentabilidad de la actividad bananera.

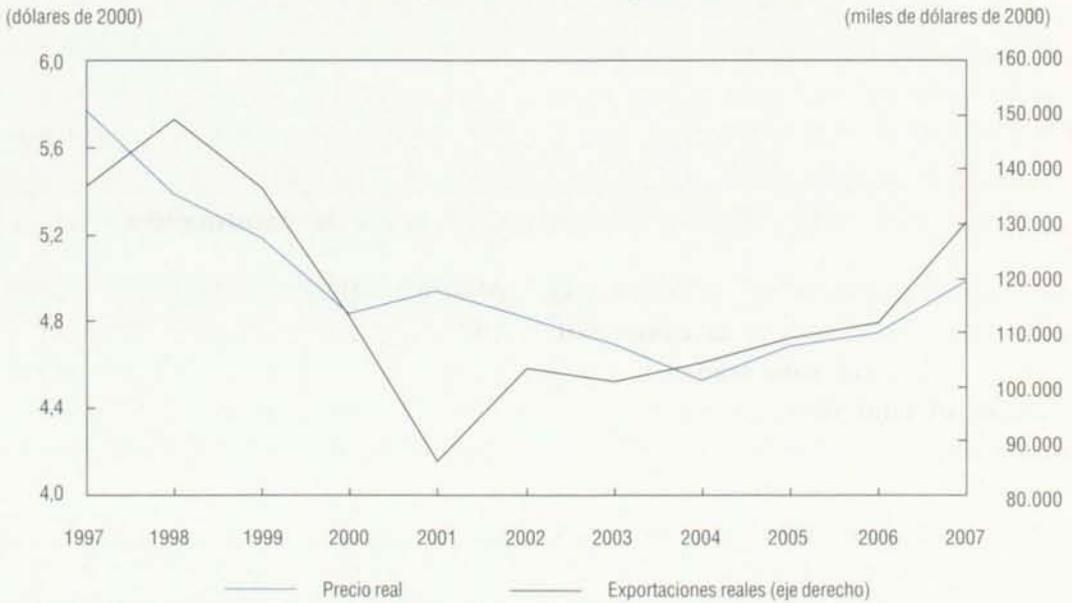
B. Precios

Los productores y las comercializadoras acuerdan semestralmente los precios de la caja de banano. Por lo general, los precios son más elevados en el primer semestre, ya que a partir de la semana 26 de cada año entran al mercado de los países templados (Europa, Norteamérica y Japón) frutas de cosecha como manzanas, peras y duraznos, entre otras, lo cual reduce la demanda por bananos. Los precios pactados incluyen los costos de empaque, carga en el buque y trámites de exportación (Martínez *et al.*, 2005) (Gráfico 8).

Uno de los problemas centrales del mercado internacional del banano es el bajo precio de la fruta, que responde a la sobreoferta del Ecuador. En efecto, el precio real en dólares (FOB) del banano colombiano por caja tuvo una caída del 14%, al pasar de US\$5,76 en 1997 a US\$4,98

Gráfico 8

Precio real de la caja de banano y monto de las exportaciones reales de banano del departamento de Magdalena, 1997-2007



Fuente: cálculos del autor con base en información de Augura (2007).

en 2007. A principios del período el precio real tuvo una caída hasta el año 2004, con un leve incremento en 2001. En los tres últimos años el precio tuvo un repunte, pero sin alcanzar los niveles de finales de la década de 1990. Por su parte, el monto de las exportaciones bananeras del Magdalena se redujo en un 28%, al pasar durante el mismo período de US\$137 m a US\$130 m.

El año 2001 representó un periodo dramático para la economía bananera del Magdalena, pues exhibió los valores más bajos en área cosechada, producción y valor real de las exportaciones. Hasta 2001 el monto de las exportaciones reales cayó

en un 37%, agudizándose la crisis bananera en la zona del Magdalena. A partir de 2002 la actividad empezó a recuperarse lentamente y en 2007 el monto de las exportaciones reales creció en un 16%. Durante el período el coeficiente de correlación entre precios y exportaciones reales de banano fue del 74%.

Entre 1996 y 2007 el precio implícito de banano en el departamento del Magdalena (dólares constantes de 2000) estuvo en promedio US\$2 por encima del registrado en Antioquia, esto es, un 7% superior. Se presentaron años como 1998, cuando el diferencial de precios en favor del banano del Magdalena fue del 12,4%.

En los precios implícitos por comercializadora se observan algunas diferencias; así, por ejemplo, en 2006 la comercializadora internacional La Samaria registró el mayor precio, el cual estuvo 56% por encima del precio promedio pagado en el departamento y 47% del segundo más alto (Tebaco). El comportamiento de los precios en 2007 fue similar (cuadros 9 y 10).

Estos mayores precios se reajustan a la lógica de mercado, ya que la comercializadora La Samaria sólo transa banano orgánico, el cual tiene una cotización superior en el mercado internacional. La Samaria cuenta con certificación orgánica, certificado de contabilidad social, que implica el cumplimiento de estrictas normas laborales, así como la certificación de comercio justo (*fair trade*). A partir

de la experiencia de esta empresa del Grupo Daabon, otros bananeros de la zona han empezado a incursionar en la producción orgánica y el comercio justo del banano, como una forma de conquistar nuevos nichos de mercado y de obtener mejores precios por su producto.

C. Costos de producción

Algunos cálculos indican que la crisis bananera en el departamento del Magdalena llevó a que los pequeños productores se endeudaran para pagar los trabajadores, insumos y fumigaciones, en un monto que supera los \$1,2 b.

Los costos de insumos también se han incrementado como consecuencia de la revaluación del peso y del precio del

Cuadro 9
Precio implícito del banano en Antioquia y Magdalena
 (dólares constantes de 2000/Kg.)

Año	Precio implícito constante de 2000/Kg.	
	Antioquia	Magdalena
1996	0,30	0,33
1997	0,31	0,32
1998	0,30	0,34
1999	0,29	0,31
2000	0,27	0,29
2001	0,27	0,28
2002	0,27	0,29
2003	0,27	0,29
2004	0,26	0,28
2005	0,28	0,30
2006	0,30	0,32
2007	0,32	0,34
1996-2007	0,29	0,31

Fuente: cálculos del autor con base en DANE.

Cuadro 10
**Precio implícito del banano pagado por las comercializadoras
en el departamento de Magdalena**

(dólares constantes de 2000/Kg.)

Comercializadora	2006	2007
La Samaria	0,43	0,43
Tecbaco	0,29	0,29
Banacol	0,27	0,28
Inverfrut	0,27	0,28
Uniban	0,27	0,27
Proban	0,25	0,27
Banasan	n.d.	0,26
Asoproban	0,23	n.d.
Sunisa	0,21	0,24
Banex	0,17	n.d.
Promedio Magdalena	0,27	0,28

n.d. no disponible.
Fuente: Cálculos del autor con base en DANE.

petróleo. Se observa un incremento significativo en el precio de petróleo, el cual influye a la vez en el alza de los fletes internacionales e insumos (plásticos y agroquímicos). El precio de los fertilizantes se incrementó entre 25% y 45% en 2007 (Dinero, 2008).

En el año 2000 el costo de producción por caja en una finca menor de cinco hectáreas ubicada en Zona Bananera (Magdalena), con una productividad promedio de 1.664 cajas/hectárea/año, era de US\$3,17. En una finca de 100 hectáreas en promedio y una productividad de 1.921 cajas/hectárea/año el costo de producción era de US\$3,5 por caja. En 2001 el costo de producción por caja en la zona de Urabá se estimó en US\$3,83, valor superior en un 9,4% al costo de una

finca de 100 hectáreas en el Magdalena (Martínez *et al.*, 2005, p. 39).

En Colombia los costos de producción de banano son determinados en gran medida por el riego, la fertilización y el control de *sigatoka* negra. Para evitar esta enfermedad un bananero debe fumigar cerca de 36 veces en el año para mantener la calidad del banano.

Las principales enfermedades del banano son la *sigatoka* negra, el *moko*, los *nematodos* y el *moquillo*. Estas enfermedades atacan las hojas, el seudotallo, las raíces y el fruto del banano, respectivamente. La *sigatoka* negra es la más peligrosa, ya que puede causar pérdidas en el rendimiento y madurez prematura de la fruta, situación que dificulta su exportación. Por

lo general la *sigatoka* negra se controla mediante fumigación aérea, la cual resulta muy costosa, en especial para los pequeños bananeros. Los fertilizantes y fungicidas contienen insumos importados derivados del petróleo, que han incrementado su valor en los últimos años de manera desproporcionada.

Así mismo, se estima que las inversiones en riego pueden aumentar la productividad bananera hasta en un 25% por hectárea, pero la crisis del sector ha llevado a que los pequeños y medianos bananeros no adelanten esta clase de proyectos por falta de recursos (*Dinero*, 2008).

Un estudio del Banco Agrario estimó para principios de 2008 los costos de producción, los ingresos y la productividad del banano en Colombia: los costos son del orden de \$1,6 m por hectárea, la producción promedio de 20 toneladas por hectárea (1.103 cajas/ha/año), mientras que el costo por tonelada era de \$778.000 (Cuadro 11).

Para llegar a su punto de equilibrio, los cálculos del Banco Agrario estiman que la unidad productiva debe producir 22,8 ton/ha (1.257 cajas/ha/año). Al consultar con los bananeros y técnicos de la zona del Magdalena, se encontraron rentabilidades muy diferentes entre los grandes y pequeños productores, así como entre las subregiones bananeras "Histórica" (al sur de Ciénaga) y la Nueva (al nororiente de Santa Marta, vía a Riohacha). Algunos concedores del sector estiman que para ser rentable lo mínimo que se debe producir en banano son 2.600 cajas/ha/año. Desde la teoría de la organización industrial se puede argumentar que en Zona Bananera (Magdalena) existen pocos grandes productores y muchos pequeños bananeros. En este mercado los grandes productores sacan provecho de sus economías de escala, en tanto que los segundos deben unirse para sobrevivir con mayor productividad, o reproducir la pobreza o desaparecer, para darle espacio a otras actividades productivas del sector agrícola.

Cuadro 11
Costos, precios y producción de banano y palma en Magdalena, 2008

Actividades	Banano	Palma de aceite
Costos directos (ha)	\$ 11.757.294	\$ 4.390.790
Costos indirectos (ha)	\$ 3.807.229	\$ 1.432.947
Costos totales (ha)	\$ 15.564.523	\$ 5.823.737
Precio promedio ton	\$ 682.000	\$ 220.000
Producción prom. ton/ha	20,0	28,0
Punto equilibrio ton/ha.	22,8	26,5
Costo tonelada	\$ 778.226	\$ 207.991

Fuente: Banco Agrario (Gerencia Banca Agropecuaria).

Los grandes productores de banano tienen una productividad muy superior a la media, lo que los hace competitivos, a pesar de las dificultades que implica la revaluación del peso y el aumento de los precios de los insumos agrícolas, muchos de los cuales utilizan derivados del petróleo. En efecto, las fincas de los dos grupos más productivos del país (ambos con sede en Santa Marta), tienen un rendimiento promedio de entre 3.600 y 3.000 cajas/ha/año.

Los pequeños productores, por lo general de menor productividad, tienen rendimientos que en algunos casos apenas alcanzan a 1.000 cajas/ha/año, con el que sólo logran mantenerse en la pobreza. En este sentido, son unidades productivas de bajo nivel tecnológico y competitivo. Los pequeños productores han dejado de exportar, pues no tienen a quién venderle la fruta por no cumplir con las especificaciones técnicas exigidas en el mercado internacional. Esto los ha obligado a vender el banano en el mercado local, a precios muy reducidos, si se comparan con los de exportación. Algunas de estas fincas de menor productividad han salido del mercado, de las cuales unas han sido abandonadas y otras han sido convertidas en cultivos de palma. Como puede verse en el Cuadro 11, los costos de producir palma son menores, representando apenas el 37% de los costos del banano por hectárea.

El anterior problema tiene el agravante de que los pequeños productores de banano, con fincas menores de cinco

hectáreas, representan el 66% de los propietarios y concentran el 10% de las hectáreas cultivadas. Al abandonar sus propiedades se generan problemas de índole económico, social y fitosanitario como desempleo, inseguridad y pobreza, además de perder el control sobre enfermedades como la *sigatoka* negra (Gráfico 9).

Si se agrupan los bananeros que tienen fincas menores de veinte hectáreas, éstos representan el 86% de los productores y concentran sólo el 23% de las hectáreas. Por el contrario, los grandes propietarios (con fincas mayores de cuarenta hectáreas) son el 6% de los productores y participan con el 63% de las hectáreas cultivadas. Las mayores dificultades para obtener un rendimiento más alto, ingresos más elevados o tener acceso a crédito, se presentan en los bananeros que tienen fincas menores o iguales a cinco hectáreas. Por su parte, varios de los medianos y grandes productores han logrado aumentar su productividad mediante grandes inversiones, como una forma de sortear los problemas de costos y revaluación. Pero esas inversiones deben ser apalancadas por créditos a los que, cabe resaltar, los pequeños productores tienen dificultad de acceso (Gráfico 10).

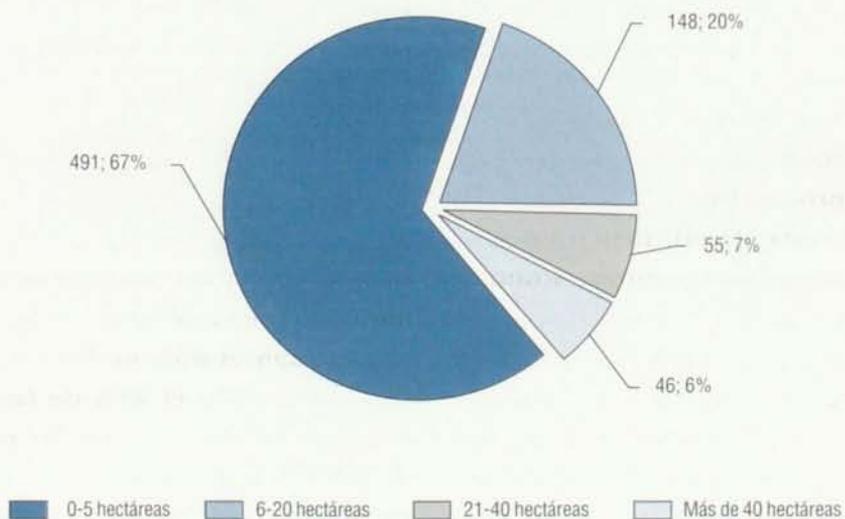
D. Créditos

La búsqueda de información crediticia actualizada ha sido un obstáculo para el desarrollo de la presente investigación. Los préstamos destinados a la actividad bananera en Colombia están a cargo del

Gráfico 9

Productores por tamaño de finca bananera en Magdalena, 2007

(porcentaje)

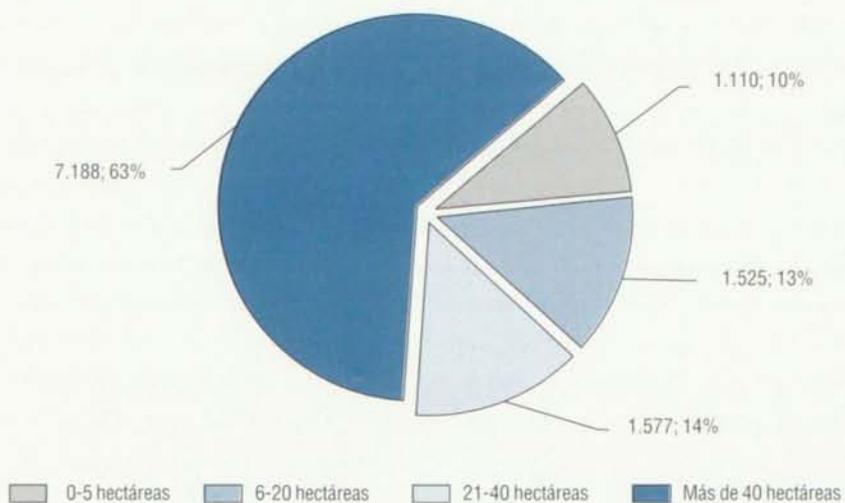


Fuente: Asbama, "Situación de los productores bananeros", Santa Marta, 15 de junio de 2007, presentación en *Power Point*.

Gráfico 10

Área cultivada de banano en Magdalena por tamaño de finca (número y porcentaje), 2007

(porcentaje)



Fuente: Asbama, 2007, *op. cit.*

Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario (Finagro), entidad financiera adscrita al Ministerio de Agricultura y Desarrollo (MADR). Esta entidad dirigió subsidios a la actividad bananera nacional por un monto de \$104 mm entre los años 2000 y 2002 (Martínez *et al.*, 2005, p. 42).

En la década de los noventa el gobierno otorgó, a través de la Fiduciaria Industrial (Fiduiifi), un crédito de fomento a 707 bananeros del Magdalena, quienes representaban cerca del 70% del total de productores de la fruta en el departamento. El monto inicial del crédito fue por US\$9,88 m. En 2000 la cartera de este crédito era de \$21 mm y al año siguiente se aproximaba a los \$30 mm, incluidos los créditos de cartera ordinaria de la banca comercial (MADR-Cámara de Comercio de Santa Marta, 2001, p. 28).

En 2001 el Decreto 1257 determinó que los productores bananeros del departamento del Magdalena deudores de Fiduiifi podrían beneficiarse de recursos del Programa Nacional de Reactivación Agropecuaria (PRAN). Para el efecto, Finagro compró la cartera que los bananeros tenían con Fiduiifi. En la actualidad la crisis del sector bananero ha llevado a que los productores incurran en mora con respecto a sus compromisos crediticios. Este problema ha generado un círculo vicioso, en tanto la mayoría de bananeros están reportados como deudores morosos, lo que les dificulta acceder a otros créditos que les permitan

ampliar la producción o mejorar la productividad. En algunos casos la morosidad también interfiere con las ayudas económicas que ofrece el Gobierno nacional por medio del MADR.

E. Empleo

A continuación se comparan las cifras de empleo entre los cultivos de banano y palma, en tanto han sido cultivos sustitutos en los últimos años en Zona Bananera (Magdalena). Para la economía del departamento del Magdalena resulta fundamental mantener o aumentar las hectáreas sembradas en banano, ya que este cultivo es intensivo en mano de obra y generador de divisas. En el período 2002-2008 el empleo directo generado por la actividad bananera a nivel nacional se incrementó 5,4%, al pasar de 35 mil a 37 mil empleos. Por su parte, en los cultivos de palma la generación de empleo se incrementó en 93% en el mismo lapso: en 2002 el empleo se situó en 30 mil plazas, mientras que en 2008 llegó a 59 mil (cuadros 12 y 13).

En el empleo indirecto las tasas de crecimiento fueron las mismas para el período en cuestión: el banano pasó de 106 mil a 111 mil empleos indirectos, mientras que en palma se pasó de 46 mil a 88 mil. Esta comparación muestra el empleo bananero prácticamente estancado, en tanto que la economía palmera está en plena expansión. Además, es necesario evaluar qué tan intensiva en mano de obra es cada una de estas actividades económicas; así, por ejemplo, en banano

Cuadro 12
Número de empleos agrícolas directos generados
por los cultivos de banano y palma de aceite

Productos	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Empleo banano	35.182	35.592	36.287	36.251	36.336	36.700	37.066
Empleo palma de aceite	30.429	34.007	39.940	44.048	49.598	54.140	58.722
Total nacional	2.214.271	2.298.042	2.339.037	2.332.315	2.324.310	2.357.345	2.386.113

Fuente: MADR (2008).

Cuadro 13
Empleos agrícolas indirectos generados
por los cultivos de banano y palma de aceite

Productos	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Empleo banano	105.545	106.776	108.862	108.754	109.009	110.100	111.199
Empleo palma de aceite	45.644	51.011	59.909	66.072	74.397	81.211	88.082
Total nacional	4.476.704	4.623.640	4.705.672	4.632.714	4.319.479	4.679.670	4.733.770

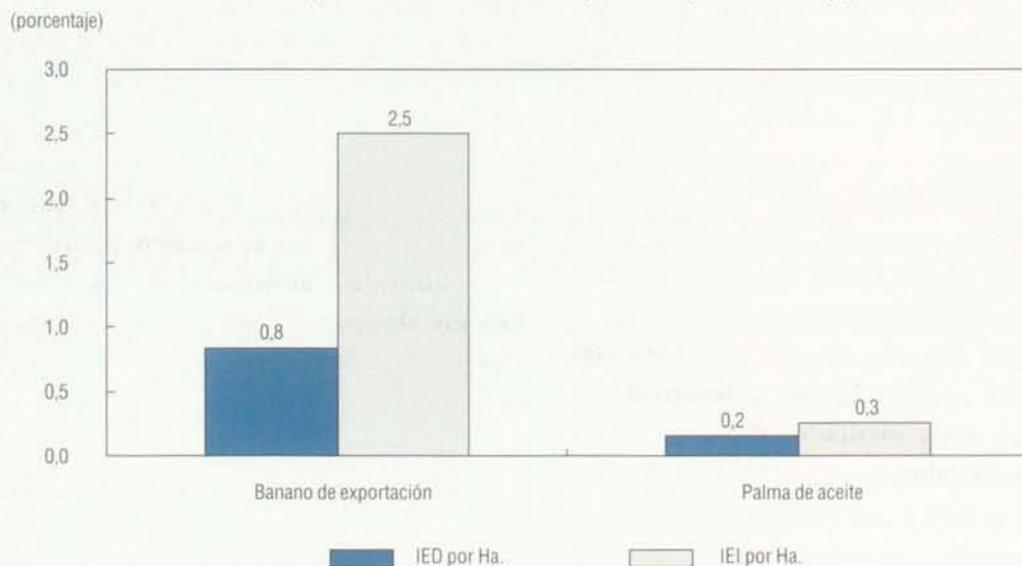
Fuente: MADR (2008).

cada empleo directo genera tres indirectos, y en palma de aceite la relación es de 1 a 1,5 (Gráfico 11).

De otra parte, el índice de empleo directo en el banano es de 0,83 por hectárea, mientras que en palma desciende a 0,16. Al aplicar estos índices al área cosechada de banano en el Magdalena en 2007 (11.400 hectáreas), se estima que este cultivo genera 9.500 empleos directos y 28.500 indirectos. Si hipotéticamente se sustituyeran esas mismas hectáreas de banano por palma de aceite, entonces los empleos directos serían cerca de 1.800, y los indirectos de 2.850 (Gráfico 12).

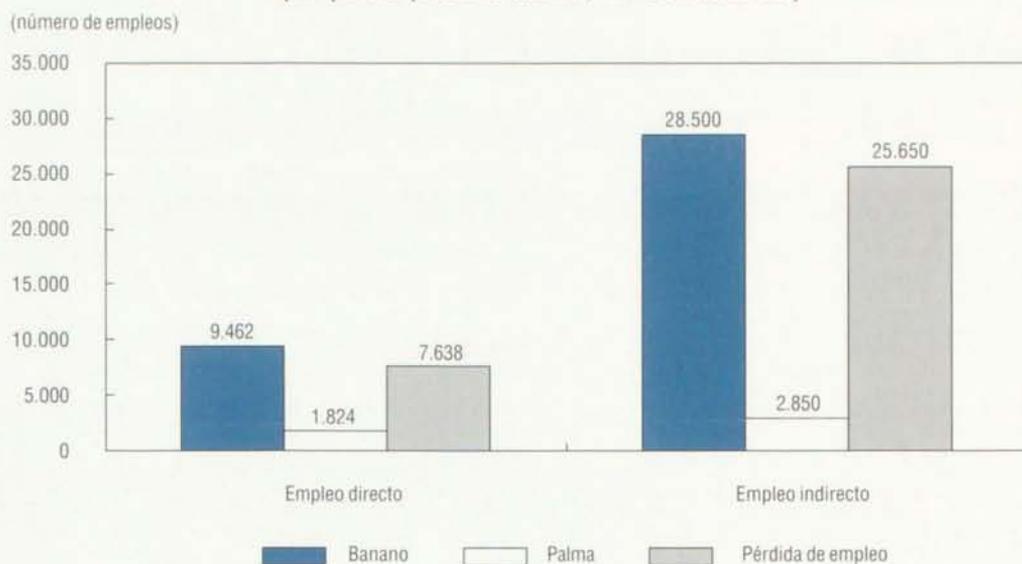
Con este ejemplo extremo se quiere llamar la atención sobre el drama social que está viviendo Zona Bananera (Magdalena): ante la crisis de tal actividad, la palma de aceite ofrece una alternativa rentable y segura para los cultivadores, pero así mismo deja sin empleo directo e indirecto a muchos trabajadores en el departamento (más de 33.000 en el caso del ejemplo hipotético planteado), generándose un problema social difícil de resolver. No se trata de rechazar los cultivos de palma *per se*, sino de buscarle alternativas diversas al problema del banano, para que no estalle una crisis social en esta zona del Magdalena.

Gráfico 11
Índice de empleo directo e indirecto (IED e IEI) en banano y palma



Fuente: MADR, 2008.

Gráfico 12
Generación y pérdida de empleo al sustituir banano por palma (área de cultivo, 11.400 hectáreas)



Fuente: cálculos del autor con base en información del MADR (2008).

F. Producción orgánica y comercio justo (*fair trade*)

Los agricultores que se vinculan con la producción orgánica y el comercio justo deben trabajar de manera sostenible desde el punto de vista ambiental, económico y social. Así mismo, las empresas certificadas deben apoyar a las comunidades cercanas a la plantación bananera, invirtiendo parte del valor de las exportaciones en proyectos sociales. Esta clase de agricultura empezó a desarrollarse al menos desde mediados del siglo XX, a petición de algunas organizaciones comunales y religiosas de Europa y los Estados Unidos.

En el caso del banano, en 1996 se comercializaron cerca de diez millones de toneladas a nivel mundial, de las cuales 2.500 fueron vendidas con sello de comercio justo. En 2006 se vendieron 14 millones de toneladas, y de estas más de 100 toneladas estaban con la etiqueta de comercio justo. En ese año casi la mitad del mercado bananero suizo tenía dicho sello, mientras que en Gran Bretaña era del 5% (Banana Link, 2005).

En Colombia el banano orgánico se produce exclusivamente en una estrecha franja del litoral en los límites de los departamentos de Magdalena y La Guajira, entre las costas del mar Caribe y las estribaciones de la Sierra Nevada de Santa Marta. Desde los primeros años

de la década de los noventa empezaron a llegar agricultores en busca de tierras nuevas para cultivar banano. Allí los productores encontraron una zona ubicada en una frontera desértica y marítima, en donde los niveles de infección son menores, la espora de la *sigatoka* negra avanza en forma más lenta que en otras zonas, y no se tienen problemas de vendavales, aunque sí de inundaciones en algunas fincas. Estas circunstancias permiten que haya menos ciclos de fumigación (22 ciclos al año), frente a la zona bananera histórica (36 ciclos), lo que permite ahorros en este rubro⁴ (Mapa 1).

En el año 2000 la producción para la exportación de banano orgánico fue cercana a las 5.200 toneladas y en 2007 se había elevado a 12.000 toneladas, que se producen en unas 1.000 hectáreas, distribuidas entre los grupos Daabon, K´David y antiguos ejecutivos de la comercializadora Dole.

Desde 1993 el banano orgánico del Grupo Empresarial Daabon está certificado por una institución internacional (Ecocert); en 2003 recibió el certificado de contabilidad social (SA 8000) y en diciembre de 2005 logró la certificación social del comercio justo (*fair trade*). Se debe destacar que entre 2006 y 2007 la productividad de estas fincas bananeras se incrementó en casi mil cajas por hectárea al año (cerca del 30%), a partir de

⁴ Entrevista con los empresarios bananeros Manuel Julián Dávila y Federico Larrañaga, y con José Escalante, administrador de una finca bananera (3 y 4 de junio de 2008).



mejores prácticas agrícolas con respecto a la fertilización, nutrición y nuevas labores en el campo y cosecha. Pero el aumento de la productividad también se asoció de manera estrecha con la motivación de los trabajadores, los cuales a partir de 2007 tuvieron un contrato laboral que les garantiza ingresos fijos y seguros, así como prestaciones sociales⁵.

Al contar con la certificación de comercio justo los trabajadores de las fincas

deben tener contrato de vinculación laboral (mas no a destajo, como es la costumbre), incluidas todas las prestaciones sociales, dotación, primas y vacaciones. Así mismo, deben seguir estrictos parámetros de seguridad e higiene en el trabajo, así como la inexistencia de trabajo infantil o forzoso. Según los administradores, esta forma de contratación genera en el trabajador más compromiso con la empresa, en tanto cumplimiento de horario y reglamentación interna.

⁵ Entrevista con Samuel Esquivel, administrador de las fincas del Grupo Daabon (4 de junio de 2008).

Con esta certificación la empresa recibe US\$1,70 adicionales por cada caja exportada, que se distribuye de la siguiente manera: los trabajadores reciben un dólar adicional, del cual US\$75 se destinan a mejorar la calidad de vida de los trabajadores y pequeños productores bananeros y US\$25 a impulsar proyectos de medio ambiente. Los US\$70 restantes le corresponden a la empresa.

Para administrar eficientemente la prima FLO (*fairtrade labelling organizations*, u organizaciones de etiquetado *fairtrade*), los trabajadores de las fincas del grupo Daabon crearon la Fundación de los Trabajadores Bananeros de la Prima FLO (Flotraban) y en las del Grupo K´David los trabajadores crearon la Fundenorte. Cada cuatro meses los administradores de estos recursos reciben una visita de la Organización FLO para constatar que la prima esté siendo invertida correctamente en beneficio de los trabajadores.

Con estos recursos Flotraban ha invertido en transformadores eléctricos para las comunidades donde viven, dotación de computadores para los colegios de la zona y planta de agua potable. Otros dos proyectos de gran necesidad que están en proceso son la construcción de una urbanización para los trabajadores y la creación de una empresa de transporte. Para ejecutar el proyecto de la urbanización la fundación compró un

terreno y la financiación sería compartida entre la prima FLO y los subsidios que entrega el Gobierno para construir viviendas de interés social.

En el departamento del Magdalena son pocas las empresas bananeras que han logrado certificarse dentro del comercio justo, entre ellas las del grupo Daabon, la Cooperativa Asobanar (Asociación de Bananeros de Riofrío), y se encuentran en trámites las empresas del grupo K´David⁶. Asobanar está constituida por 54 parceleros, los cuales disponen de 154 hectáreas cultivadas en banano. Esta empresa certificada vende a Expocaribe, filial de Uniban.

En la agricultura orgánica y en el comercio justo no se puede utilizar material de síntesis, que conlleva un proceso de transformación o reactivo (como los herbicidas), por lo que tienen que utilizar fuentes más costosas. Así mismo, al no poderse manejar insecticidas se aplican enemigos biológicos, como los hongos, para reducir la población de insectos. El control de maleza debe hacerse a mano, con machete o guadaña, por lo que resulta más costoso. Este control es necesario hacerlo para evitar que la maleza compita con el cultivo por el nutriente.

De acuerdo con los pequeños bananeros, en ese proceso se les va gran parte del dólar adicional que se ganan con

⁶ Entrevistas con Manuel Julián Dávila, Germán Zapata (grupo Daabon), Luis Atencia (ingeniero vinculado con Augura-Magdalena) y José Escalante (administrador de las fincas de C. I. Bananera Don Marce), 3 y 4 de junio de 2008.

la certificación, ya que deben pagar por el control de maleza entre 60 mil y 70 mil pesos por hectárea, cada 20 días en época de lluvias o cada 45 días en verano. Esto es uno de los factores que se están tratando de renegociar con los funcionarios de Fairtrade⁷. Para obtener la certificación de tipo social (comercio justo) exigido por el mercado europeo, se debe cumplir estrictamente con la reglamentación laboral y ambiental.

República Dominicana, Ecuador y Perú se han convertido en los tres principales productores de banano orgánico. En el caso de este último país, se ha posicionado en los últimos siete años como el paraíso del banano orgánico a nivel internacional, donde las exportaciones se incrementaron rápidamente desde el año 2000. En Perú más de 1.300 pequeños productores de banano orgánico se convirtieron en exportadores en tres años y tienen certificadas cerca de 3.500 hectáreas. Este proceso exitoso ha contado con el apoyo del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) y la organización sin fines de lucro GSI Perú, quienes desde 1998 pusieron en marcha el programa nacional de banano orgánico, luego impulsaron un programa de apoyo y en 2004 elaboraron el plan operativo del Consejo Nacional de Banano Orgánico (Conabo). Por su parte, el comercio justo es dominante en las cuatro islas de Barlovento

(Santa Lucía, San Vicente, Dominica y Granada, pertenecientes a la zona ACP), en donde más de la mitad de las exportaciones de banano fueron certificadas como comercio justo, con cuarenta grupos de pequeños productores y cerca de tres mil fincas (Banana Link, 2005).

Todavía quedan tareas pendientes en la agricultura sostenible. En efecto, la periferia de la agricultura orgánica utiliza elementos convencionales como bolsas de empaque, cintas y otros elementos plásticos. Esto podría ser totalmente reciclable, para darle mayor valor orgánico y diferenciación del producto, con el fin de que genere mayor valor agregado, como por ejemplo, una nueva industria plástica, tal como se está haciendo en Europa.

El futuro próximo debe ser el cultivo de banano orgánico y el comercio justo, ya que el banano convencional está expuesto a unos márgenes de utilidad muy pequeños. El problema en los departamentos de Magdalena y La Guajira es la limitación territorial para adelantar la agricultura orgánica, ya que en la zona bananera histórica es muy difícil realizarla, al estar expuesta durante décadas a la fumigación con herbicidas. La nueva zona bananera podría ampliarse hasta unas 2.000 hectáreas, pero para esto los bananeros piden apoyo gubernamental, tal como mayores créditos e investigación en el sector⁸.

⁷ Entrevista con Luis Atencia y José Escalante, 3 y 4 de junio de 2008.

⁸ Entrevistas con Manuel Julián Dávila, 3 de junio de 2008.

V. CARACTERÍSTICAS DEL COMERCIO BANANERO

A. Comercio mundial del banano

Una quinta parte de la producción mundial de banano se transa en el mercado internacional; por esta razón el banano es, junto con las manzanas, las uvas y los cítricos, una de las frutas más comercializadas a nivel mundial. Estadísticas de la FAO calculan que la producción de banano participa con cerca del 12% del total de frutas que se venden en el mundo (Martínez *et al.*, 2005, p. 4).

Los mayores productores de banano en el mundo son India y Brasil, quienes concentran el 33,6% de la producción mundial. Por su parte, Ecuador, China, Filipinas, Indonesia y Costa Rica concentran otro 33,3%. Colombia se ubica en el puesto once, con una participación de 2,2% de la producción mundial. En términos de comercio internacional, los países de América Latina y el Caribe se constituyen en la mayor zona exportadora de banano del mundo, concentrando el 81% del total. Ecuador es el primer exportador mundial de banano con el 20% del total, seguido por Costa Rica (12%), Colombia (9%), Filipinas (6%), Guatemala y Panamá (3%) (Martínez *et al.*, 2005, pp. 5 y 8).

A nivel mundial se diferencian dos grandes bloques o zonas bananeras: una conocida como zona dólar, de la que hacen parte los países de Centro y Suramérica, en donde se encuentra Colombia, con

plantaciones eficientes y competitivas. La otra zona la conforman ex colonias europeas denominadas países ACP (África, Caribe y Pacífico, y una pequeña producción en territorio insular de Europa). Allí se encuentran pequeñas explotaciones con altos costos de producción, que para poder competir en el mercado europeo necesitan de la protección comercial.

En el comercio internacional del banano los mercados más grandes son los Estados Unidos, la Unión Europea (UE), Canadá y Japón. De estos, el único que tiene aranceles para la importación de la fruta es la UE, por lo que su precio es en promedio un 80% superior al de los Estados Unidos. El arancel bananero ha llevado a que los países de América Latina sólo participen con el 63% del banano comercializado en la UE, mientras que los países ACP controlan el 17% y la producción europea se acerca al 20% (Martínez *et al.*, 2005, p. 7).

Pero los productores bananeros de Colombia no sólo deben enfrentar medidas arancelarias directas como la aplicada por la UE, sino luchar contra las barreras no arancelarias que han surgido dentro del comercio internacional del banano. En este grupo se debe mencionar la ley antiterrorista de Estados Unidos, el protocolo Eure-Gap (*good agricultural practices*) de la UE y la Reglamentación de estibas de la FAO. Con la norma Eure-Gap los países europeos tratan de ajustar sus estándares a las exigencias del consumidor europeo, cada vez más preocupado por el impacto ambiental y social que genera la producción

de alimentos. En este sentido, los bananeros del Magdalena deben organizar su producción en función de las exigencias del consumidor final.

B. Participación de las comercializadoras internacionales

El comercio mundial del banano está dominado por una estructura oligopólica, ya que cinco multinacionales lo controlan en un 75%. Estas firmas son las estadounidenses Chiquita y Dole (26% y 25%, respectivamente); Del Monte, de Inglaterra (8%); Noboa, de Ecuador (8%) y Fyffes, de Irlanda (8%) (Martínez *et al.* 2005, p. 7). Tales empresas descubrieron con la experiencia que el mayor margen de utilidad en el negocio del banano estaba en la fase de la comercialización y no tanto en la de producción. Así, desde hace algunas décadas empezaron a vender sus plantaciones y a comprar la producción a través de contratos. De esta forma, las compañías comercializadoras dejaron en los productores locales el manejo de las difíciles relaciones laborales, así como la responsabilidad ambiental.

En 2006 y 2007 las tres comercializadoras que concentraron la mayor participación del volumen de las exportaciones de banano en el Magdalena fueron, en su orden, Técnicas Baltimo (Tebaco), Banacol y Uniban, que juntas participaron con cerca del 80% del comercio. Otras comercializadoras fueron Proban (filial de Dole Foods), Banadex (filial de

Chiquita Brands) y Conserba (filial de Fresh del Monte).

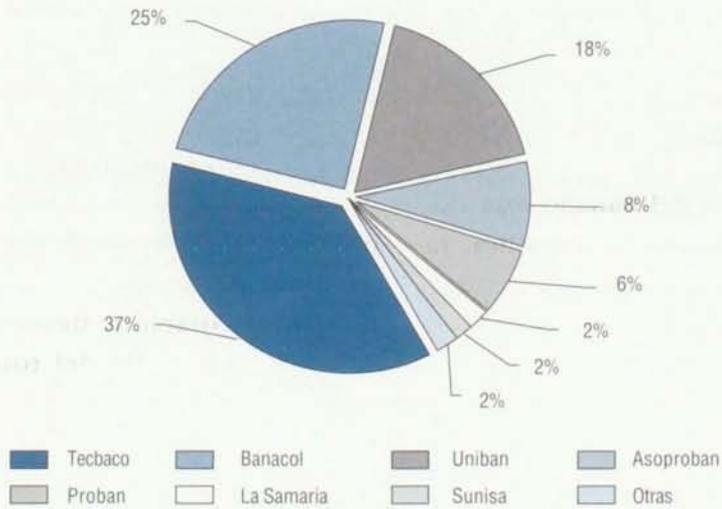
Vale la pena destacar que Asoproban, una cooperativa de pequeños productores de banano creada en Orihueca en 1984, logró exportar en 2006 cerca de 32 mil toneladas de banano, por un valor de US\$8,5 m, lo que representó el 8% del total de exportaciones de este producto. La otra comercializadora internacional del ámbito regional que tuvo una participación destacada fue La Samaria, con el 3% del total exportado (gráficos 13 y 14).

En 2007 se destacó la presencia de una nueva comercializadora del Magdalena: Banasan (C. I. Bananeros Unidos de Santa Marta S.A.), que alcanzó una participación del 17% del banano exportado por el departamento. Esta comercializadora internacional está conformada por cinco grupos empresariales de larga tradición bananera y agrícola en la región como C. I. Banex, C. I. Tropics, Agromayor, Frutesa y Banapalma, del que forman parte las familias Díaz Granados, K´David, Vives y Holguín. Esta comercializadora suministra banano al mercado internacional, con los sellos de Chiquita, Dole, Fyffes y Gesst, entre otras.

C. Demanda de banano por países

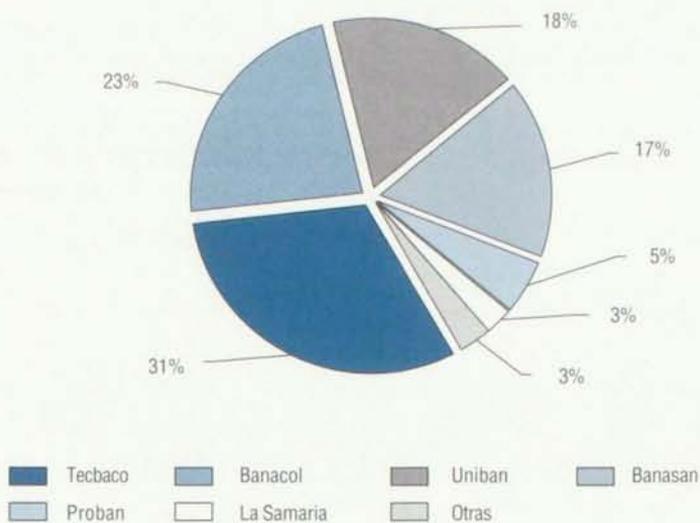
En los últimos once años (1997-2007) el principal destino de las exportaciones de banano del Magdalena fue Bélgica, con el 49%, país que actúa como puerta de entrada a otros mercados europeos,

Gráfico 13
Participación porcentual de las comercializadoras en el volumen de las exportaciones de banano en el departamento de Magdalena, 2006



Fuente: cálculos del autor con base en DANE.

Gráfico 14
Participación porcentual de las comercializadoras en el volumen de las exportaciones de banano en el departamento de Magdalena, 2007



Fuente: cálculos del autor con base en DANE.

ya que desde sus puertos de trasbordo se reexporta la fruta a otros mercados cercanos. Luego le sigue el mercado de los Estados Unidos con el 30%, otros países con el 8% (p. e. Holanda, Gran Bretaña, España y otros), Alemania con 6% y Rusia con 5%.

El banano del Magdalena tiene mayor aceptación y más precio en el mercado europeo debido a que es más pequeño que el producido en Urabá. Esta diferencia en tamaño se explica por las diferencias climáticas de cada zona bananera. En Santa Marta, por ejemplo, las lluvias son más escasas que en Urabá (cuatro meses frente a ocho meses) y esto incide en el tamaño de la fruta. Pero además del tamaño, el clima incide para que el bana-

no del Magdalena sea una fruta más dulce, más duradera y de mejor textura que el producido en Urabá y Ecuador (Martínez *et al.*, 2005, p. 44) (Cuadro 14).

Al analizar el período completo se encontraron algunos detalles: la Unión Europea es el mayor consumidor mundial de banano; Bélgica siempre ha sido el principal destino del banano del Magdalena, pero entre 1997 y 2001 su participación descendió del 55% al 48%. Por su parte, el mercado de los Estados Unidos ha sido el segundo más importante a partir de 1999, cuando desplazó a Alemania de esa posición. Este último país tuvo una participación significativa hasta 2001, la cual no ha vuelto a alcanzar en los años siguientes (Gráfico 15).

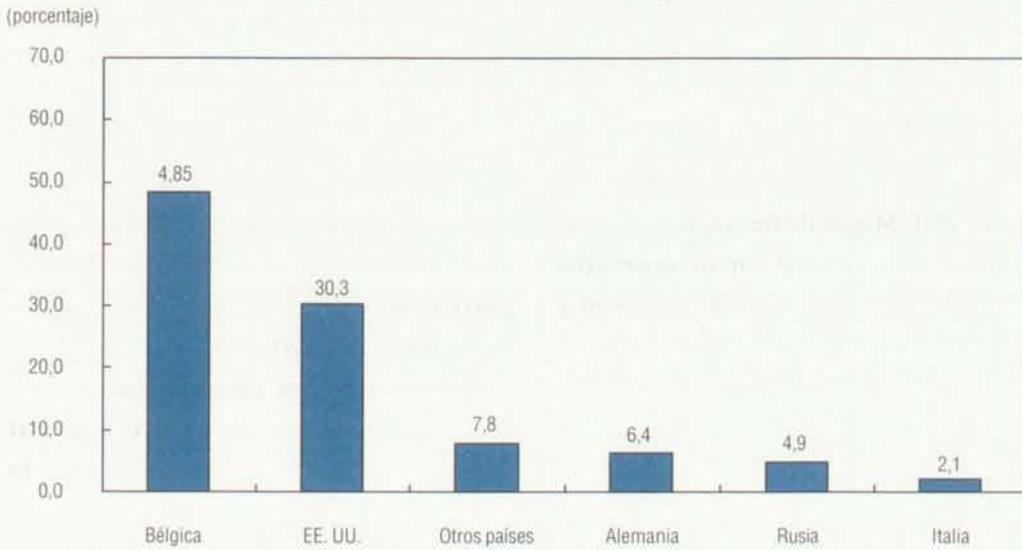
Cuadro 14
Valor de las exportaciones de banano de Magdalena por país de destino
 (dólares constantes de 2000)

Año/país	Alemania	Bélgica	EE. UU.	Italia	Otros países	Rusia	Total Magdalena
1997	17.373.061	75.256.567	4.941.357	6.567.909	13.553.191	19.144.065	136.838.148
1998	20.134.997	64.156.894	8.405.825	17.040.958	15.538.490	23.793.615	149.072.776
1999	9.863.373	61.703.535	53.585.329	552.321	3.380.767	7.462.901	136.550.224
2000	2.881.135	57.478.776	44.629.087	21.199	5.149.536	2.678.610	112.840.343
2001	11.741.403	41.209.906	28.493.137	825.694	3.645.009	294.072	86.211.221
2002	3.877.949	49.468.550	41.661.738	983.394	5.725.529	1.678.727	103.397.889
2003	2.950.151	51.669.457	41.786.862	130.694	4.312.992	0	100.852.159
2004	4.869.484	52.994.175	35.930.913	527.231	4.316.732	5.739.371	104.379.910
2005	5.137.948	56.501.359	44.070.205	22.429	2.723.727	473.936	108.931.608
2006	3.183.290	54.258.868	41.639.189	471.016	11.176.405	1.116.826	111.847.600
2007	410.000	56.647.551	42.981.546	170.762	29.571.265	387.739	130.170.871
1996-2007	82.422.791	621.345.639	388.125.188	27.313.606	99.093.643	62.769.860	1.281.092.749

Fuente: cálculos del autor con base en DANE.

Gráfico 15

Participación de los principales destinos con respecto al valor de las exportaciones de banano de Magdalena entre 1997 y 2007



Fuente: cálculos del autor con base en DANE.

El mercado italiano tuvo una participación destacada en 1997 y 1998, llegando a ser superior a la de los Estados Unidos, pero luego se desplomó y no volvió a recuperarse. Por su parte, Rusia mostró un mercado pujante a finales de los años noventa, período que coincidió con los primeros años de capitalismo en ese país, mas luego la demanda cayó a cifras mínimas en 2001 y 2003. Al año siguiente se notó una fuerte recuperación de la demanda; sin embargo esta no pudo sostenerse y en 2007 de nuevo disminuyó de manera significativa (Cuadro 15).

De acuerdo con las cifras reportadas por el DANE, en 2007 Bélgica y los Estados Unidos se mantuvieron como los dos

principales destinos del banano magdalense, concentrando en estos dos mercados el 76% de las exportaciones. Lo que llama la atención y marca la diferencia con los datos registrados por Augura (2008) es la baja participación de Alemania y Rusia, mientras que Holanda, Reino Unido y España muestran una participación superior. De cualquier forma, los productores y comercializadoras deben tener en cuenta que los países que han aumentado recientemente sus importaciones de banano por encima de la media son Rusia, China, Europa Central y Oriental, y los países de la antigua Unión Soviética. En promedio, el consumo mundial de banano fue de 8,5 kg/año por persona y en Europa fue de 10,5 kg/año. Por países, los

Cuadro 15
Exportación de banano de Magdalena por país de destino, 2007
 (toneladas y dólares constantes de 2000)

País	Toneladas	Dólares FOB	Participación	
			Toneladas	Dólar FOB
Bélgica	171.368,30	56.488.956,30	0,44	0,44
Estados Unidos	122.379,90	42.861.211,70	0,32	0,33
Holanda	36.839,70	11.227.691,30	0,10	0,09
Reino Unido	23.854,00	8.188.205,10	0,06	0,06
España	19.759,20	6.419.120,70	0,05	0,05
Otros países	12.577,70	4.619.247,40	0,03	0,04
Total Magdalena	386.778,80	129.804.432,40		

Fuente: cálculos del autor con base en DANE.

mayores consumos per cápita se registraron en Suecia (15,2 kg/año), Alemania, Noruega y Estados Unidos (14 kg/año).

Como los países de la Unión Europea reciben cerca del 67% del banano exportado por el departamento del Magdalena, es necesario conocer las condiciones europeas sobre el comercio bananero. Desde 1993 la Unión Europea empezó a aplicar el arancel único a la importación de banano, que en últimas busca favorecer la comercialización del banano producido en las ex colonias europeas en África, el Caribe y el Pacífico (ACP). A partir de la aplicación de la medida, el consumo per cápita del banano ha disminuido en promedio 1% anual, en tanto que el consumo global de frutas por persona aumentó aproximadamente 1% anual. Esto se explica porque en la UE

las barreras de importación de otras frutas son bajas. Por el contrario, en los Estados Unidos el banano no tiene ninguna clase de aranceles, por lo que el producto puede competir libremente con las otras frutas. Por lo anterior, el consumo per cápita de banano en ese país se ha incrementado en 1% promedio anual (Borrell y Bauer, 2004, p. 5).

Hasta 2005 la UE aplicó al banano procedente de América Latina un sistema de cuotas, el cual constaba de un arancel de €75 por tonelada y la licencia de importación de unos €200, lo que sumaba cerca de €275 por tonelada. Luego de múltiples litigios con los países latinoamericanos y sanciones de la OMC, la UE empezó a aplicar desde el 1 de enero de 2006 un arancel de €176 por tonelada de banano procedente de América Latina. Este sistema de tarifa es una forma

de proteger la actividad bananera de los países ACP, asegurándoles un cupo de 775 mil toneladas sin arancel.

Dada la protesta de los países productores de banano de América Latina ante la OMC, en la Ronda de Doha de 2008, la Unión Europea llegó a un principio de acuerdo con los países latinoamericanos para reducir el arancel único para las importaciones de banano de manera progresiva. El acuerdo consistía en pasar de €176 (US\$260) por tonelada que se cobran en la actualidad, y reducirlo progresivamente a partir de 2009 hasta quedar en €114 (US\$179) en 2016. En 2009 se debería cobrar un arancel de €148 por tonelada (€28 menos), lo que significaría que los bananeros colombianos se ahorrarían €430 m o US\$700 m en ocho años. De esta cifra, a los bananeros del Magdalena les correspondería cerca de US\$200 m, pero la buena noticia apenas duró tres

días, ya que el comisario europeo de comercio confirmó que el fracaso de la Ronda de Doha en Ginebra se llevó por delante el acuerdo bananero con los países de América Latina⁹. El arancel europeo sigue vigente y, por tanto, la actividad bananera del Magdalena y de Colombia debe buscar otras salidas a la crisis.

Mientras esto ocurre, los bananeros del Magdalena, y en general los colombianos y latinoamericanos, luchan contra la revaluación de sus monedas frente al dólar, las preferencias arancelarias europeas y los altos costos de los insumos agrícolas (Cuadro 16).

En efecto: “por cada aumento del 10% del euro por encima de la paridad (uno a uno) con el dólar, el acceso latinoamericano a largo plazo disminuye en 100.000 toneladas al año”. Así mismo, el nivel crítico del arancel europeo es el de €75 por

Cuadro 16
Pérdida probable por el incremento del arancel
de la Unión Europea impuesto a los bananos procedentes de América Latina
(toneladas y dólares constantes de 2000)

	Pérdidas anuales en	
	toneladas	millones de dólares
Colombia	115.000-126.000	Entre 33,7 y 36,9
Magdalena	32.000-35.000	Entre 9,0 y 9,8

Fuente: cálculos del autor con base en Borrell y Bauer, 2004.

⁹ *Portafolio*, Bogotá, 29 de julio de 2008; *La República*, Bogotá, 29 de julio de 2008, p. 1-B.

tonelada: “por cada incremento de €10 por tonelada en el arancel, se produce una probable pérdida de acceso latinoamericano de 70.000 toneladas” (Borrell y Bauer, 2004, pp. 19 y 21).

De acuerdo con lo anterior, al pasar de €75 a €176 el arancel, la pérdida probable sería de 707 mil toneladas para todos los países exportadores de banano de América Latina. Como esa región produce entre 8,6 y 9 millones de toneladas de banano, en donde Colombia participa con un poco más del 16%, la pérdida colombiana podría oscilar entre 115 mil y 126 mil toneladas al año. A su vez, el arancel europeo llevaría a que los bananeros del Magdalena tuvieran una pérdida probable entre 32 mil y 35 mil toneladas anuales de banano, que al precio FOB de 2007 (US\$4,98 por caja), representaría entre US\$8,8 y US\$9,6 m de 2000. Estas cifras son únicamente un ejercicio de cálculo, pero pueden dar una idea de las pérdidas que produce el arancel europeo a la economía bananera del Magdalena y Colombia.

VI. INSTRUMENTOS DE POLÍTICA

A. Incentivos

Los incentivos por parte del Gobierno nacional han sido generosos, según reconocen los propios bananeros; pero, así mismo, piensan que necesitan planes adicionales de salvamento para sacar adelante la actividad.

El incentivo sanitario se le otorga a los productores de banano de exportación, con el objeto de apoyar el manejo sanitario y fitosanitario de los cultivos (entre ellos la *sigatoka* negra) y mantener el empleo en las unidades bananeras. Esta actividad agrícola es intensiva en mano de obra y generadora de divisas (cuadros 17 y 18).

Entre 2006 y 2008 el MADR destinó recursos por \$121.500 m, por concepto del incentivo sanitario bananero (ISB) en todo el país, beneficiando entre 46 mil y 49 mil hectáreas con cultivos de banano

Cuadro 17
Incentivo sanitario para banano y hectáreas beneficiadas, 2006-2008

Año	Incentivo por ha (pesos)	Número de hectáreas	Millones de pesos	
			Incentivo bananero	Total incentivos
2006	583.183	45.749	26.680,00	48.614,00
2007	1.039.000	46.953	48.784,20	121.745,00
2008	944.000	48.733	46.004,00	230.000,00
Total 2006-2008	2.566.183		121.468,20	400.359,00

Fuente: ICA (Subgerencia de Protección y Regulación Agrícola).

Cuadro 18
Municipios de Magdalena y La Guajira beneficiarios de incentivo sanitario bananero, 2007

Municipio	Predios	Hectáreas	Tamaño promedio del predio
Aracataca	3	174,3	58,1
Ciénaga	47	721,5	15,4
Dibulla	3	548,0	182,7
El Retén	7	481,1	68,7
Fundación	1	60,0	60,0
Riohacha	2	398,9	199,5
Santa Marta	22	631,8	28,7
Zona Bananera	595	9.534,3	16,0
Total Magdalena	675	11.603,1	17,2
Total La Guajira	5	946,9	189,4
Total Magdalena y La Guajira	680	12.550,0	18,5

Fuente: ICA (2008).

de exportación. En 2007 el ISB para el departamento del Magdalena abarcó 11.600 hectáreas, lo que representó el 24,7% del total nacional, mientras que las fincas del Urabá antioqueño se llevaron un poco más del 70%. La diferencia correspondió a algunas fincas ubicadas en los departamentos de Risaralda, Quindío, Caldas, Cundinamarca, Valle y Guajira.

En ese año el 88% de los 675 predios se ubicaban en el municipio de Zona Bananera. Así mismo, el 58% de los predios tenía menos de cinco hectáreas. En el otro extremo, el 23% de los predios concentraba el 82% de las hectáreas dedicadas al cultivo del banano, las que fueron beneficiadas con el ISB (Gráfico 16).

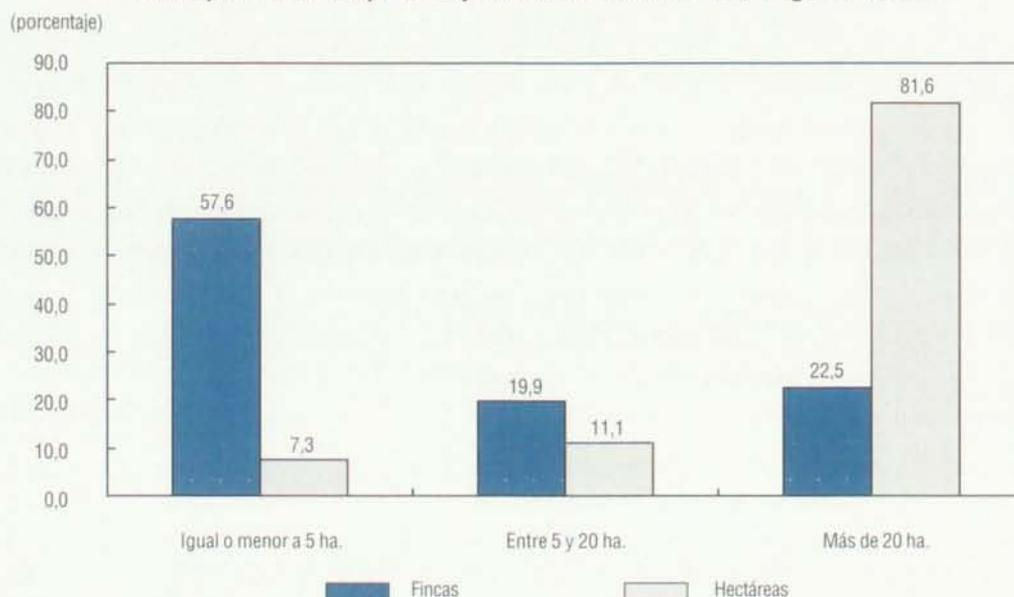
La participación del ISB dentro del rubro general que cubría también el incentivo

a las flores (y en menor cuantía el plátano de exportación) ha descendido en los últimos tres años: así, en 2006 esa participación fue del 55%, al año siguiente bajó al 40% y en 2008 se ubicó en el 20%. Como se puede deducir de estas cifras, el monto grande de los incentivos se concentró en los cultivos de flores. Además de estos recursos, el MADR ha entregado incentivos de cobertura cambiaria por \$47 mm y créditos blandos para ser desembolsados en 2008 por un monto de \$50 mm (Red de Gestores Sociales, 2007) (Cuadro 19).

Otro de los programas de apoyo al sector agropecuario del MADR se denomina Agro Ingreso Seguro (AIS), cuyo objetivo es mejorar la competitividad del sector agropecuario colombiano mediante apoyos para la competitividad

Gráfico 16

Participación de los predios y las hectáreas en el ISB, Magdalena, 2007



Fuente: cálculos del autor con base en ICA (2008).

Cuadro 19

Valor de los proyectos elegibles para la construcción de sistemas de riego financiados por el programa Agro ingreso Seguro, 2008, municipios de Magdalena

(millones de pesos corrientes)

Municipio	Valor total	Valor solicitado
Zona Bananera	10.741,20	8.423,30
Puebloviejo	5.863,80	4.690,90
Algarrobo	2.800,70	2.212,50
El Retén	520,00	416,00
Total Magdalena	19.925,70	15.742,70
Total nacional		68.615,20

Fuentes: MARD-AIS, ICA, Incoder.

(APC) y apoyos económicos sectoriales (AES). Algunos de los proyectos buscan impulsar sistemas de riego y una línea

especial de créditos para los agricultores. En los proyectos para la construcción y adecuación de sistemas de riego el programa

AIS reconoce a los agricultores hasta el 80% del costo del proyecto, el cual no debe sobrepasar los \$500 m.

Hasta mediados de 2008 la lista de proyectos elegibles por el MADR para construcción del sistema de riego estaba integrada por 162 propuestas, que sumaban cerca de \$69 mm, de los cuales el 23% correspondía a 37 proyectos aprobados para el departamento del Magdalena. Esta participación se torna significativa y sus beneficios están dirigidos, en primer lugar, a los cultivadores de palma y, en menor medida a los bananeros. Del valor solicitado al programa por los agricultores del Magdalena, el 54% tiene su actividad agrícola en el municipio de Zona Bananera y el 30% en Puebloviejo; el restante 16% se concentró en el municipio

de Algarrobo y, en menor medida, en El Retén.

El apoyo de estos proyectos de riego es de sustancial importancia para la economía agrícola de Zona Bananera y municipios vecinos, toda vez que llega en una época de dificultades de la actividad bananera en el departamento, así como en una fase de consolidación de la palma de aceite. El principal inconveniente de esta sustitución de cultivos (banano por palma) está en el número de empleos que se pierden (como ya fue analizado).

Adicional a lo anterior, es necesario que la actividad bananera cuente con un fuerte componente de investigación, que permita la mejora de técnicas, insumos y semillas, que impulsen el

Cuadro 20
Inversión en ciencia y tecnología por cadena productiva, 2002-2007
(millones de pesos corrientes)

Producto/año	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Total
Biocombustibles	0	0	0	384	350	7.615	8.349
Forestal	500	200	300	590	2.918	1.974	6.482
Hortifrutícola	229	0	0	2.661	2.578	298	5.766
Piscicultura	200	100	129	740	1.615	2.349	5.133
Yuca industrial	630	380	1.289	400	182	388	3.269
Papa	700	460	300	356	848	588	3.252
Caucho	500	200	1.985	0	420	0	3.105
Cacao	500	300	1.564	50	274	0	2.688
Maíz amarillo	900	200	300	500	0	0	1.900
Banano	0	0	100	0	0	0	100
Otros	2.645	1.960	3.193	5.899	11.737	14.088	39.522
Total	6.804	3.800	9.160	11.580	20.922	27.300	79.566

Fuente: MADR (2008).

cambio tecnológico y sostenible del sector. La investigación en ciencia y tecnología debe proponer instrumentos y estándares de calidad que permitan mejorar la productividad y la competitividad de la economía bananera.

Para la región bananera del Magdalena no existe un plan de investigación y transferencia de tecnología específico, "Tampoco existe un programa institucionalizado sobre análisis de suelos y foliares que marque la pauta para una efectiva fertilización" (Martínez *et al.*, 2005, p. 30). Este problema tiene el agravante de que cerca del 60% de los productores bananeros del Magdalena presentaban un bajo nivel tecnológico y de escolaridad (Cuadro 20).

En el período 2002-2007 el MADR invirtió recursos en el componente de ciencia y tecnología por un valor de \$80 mm, de los cuales el 32% se concentró en investigaciones de cuatro sectores o productos: biocombustible, forestal, horticultura y piscicultura. La participación en el presupuesto de otros cinco productos concentró el 18% (yuca, papa, caucho, cacao y maíz). Por el contrario, el presupuesto para investigaciones en banano tuvo una mínima participación, con una suma de tan sólo \$100 m en los seis años analizados. Esta baja inversión en ciencia y tecnología es preocupante, ya que una actividad económica como la bananera, que se encuentra afectada por altos costos de insumos y la revaluación de la moneda, necesita innovaciones productivas

que hagan más rentable y competitiva la cadena del banano.

La investigación debe ser el producto de procesos compartidos entre los empresarios bananeros, las universidades y el Gobierno (en cabeza del MADR), pero lo cierto es que este trabajo coordinado no tiene grandes avances dentro del sector bananero de Colombia y, menos aún, en el departamento del Magdalena.

B. Otros instrumentos de política: CERT

Una de las peticiones recurrentes de los exportadores colombianos cuando se les presenta alguna dificultad económica a su sector es la activación de las ayudas tributarias. En esta línea, la Ley 48 de 1983 creó el Certificado de Reembolso Tributario (CERT), como un instrumento flexible de apoyo a las exportaciones, a finales del período de sustitución de importaciones. A lo largo de estos 25 años el Gobierno nacional ha utilizado el instrumento discrecionalmente, cada vez que su equipo económico considera que las condiciones de la economía lo ameritan. En 2001 el Decreto 587 estableció la distribución del CERT bananero entre los productores (90%) y las sociedades de comercialización internacional (10%). Se estima que entre los años 2000 y 2002 los bananeros recibieron recursos por CERT en una suma aproximada a los \$48 mm (Martínez *et al.*, 2005, pp. 42-43). En 2002 el Decreto 1989 estableció en cero el nivel de los CERT, en

consonancia con las políticas fiscales establecidas por el Gobierno nacional y con las normas que rigen la Organización Mundial de Comercio (OMC), que prohíbe este tipo de subsidio.

Luego de cinco años el Gobierno modificó los niveles porcentuales del CERT. En efecto, el Ministerio de Comercio estableció esta ayuda tributaria de forma temporal a los sectores exportadores afectados por la revaluación del peso frente al dólar. Se decretó que el subsidio sería del 4% para diferentes productos de exportación, entre ellos el banano, que se embarcaran entre el primero de febrero de 2007 y el 31 de julio de 2007. Este instrumento de política, solicitado actualmente por los bananeros y otros exportadores, no cuenta con el respaldo de la OMC, ya que se considera una práctica de comercio desleal. Así mismo, algunos estudios encontraron escasa o nula relación entre el CERT y el crecimiento de las exportaciones colombianas, a pesar de su costo elevado. Se recomienda, más bien, dirigir estos recursos a crear ventajas competitivas, en tanto mejoramiento de infraestructura vial, férrea, fluvial y de la logística en general (Cano, 2003).

VII. REFLEXIONES FINALES

La actividad bananera del Magdalena dejó algunas cifras preocupantes y otras esperanzadoras durante los años estudiados: de una parte, el área cosechada, la

producción y el valor real de las exportaciones disminuyeron; pero también el precio implícito de la fruta en dólares fue superior en Magdalena que en Urabá durante toda la década de estudio, además de ser la única zona colombiana donde se produce el banano orgánico de exportación. Así mismo, esta área presentó los rendimientos más elevados por hectárea en 2004 y 2007, índice que captura los cambios tecnológicos en los cultivos de banano. Al mejorar el rendimiento por hectárea (mayor productividad) los bananeros compensaron, así fuera parcialmente, la disminución de sus ingresos ocasionada por la revaluación del peso. Vale la pena resaltar que gran parte de las cifras están muy influenciadas por la productividad de los grandes bananeros y pueden esconder las dificultades por las que atraviesan los pequeños bananeros, que son la gran mayoría en el departamento del Magdalena.

Fundamentado en lo anterior, se recomienda adelantar un estudio detallado y serio sobre el minifundio bananero, para conocer en profundidad su problemática y buscarles alternativas viables a parceleros y pequeños productores. No necesariamente las soluciones serán las mismas para los pequeños y los medianos o grandes productores, ya que sus problemas pueden ser diferentes.

El futuro de los bananeros del Magdalena debería ser el cultivo de banano exportable, tanto orgánico como de comercio justo, ya que el banano convencional está

expuesto a unos márgenes de utilidad muy pequeños. Por ejemplo, los pequeños productores podrían apostarle al comercio justo, ya que está dentro de sus posibilidades y se les paga un mejor precio. Los casos de los pequeños productores de Perú (banano orgánico) y de las islas de Barlovento (comercio justo) deben estudiarse con detalle para aprender de su experiencia.

Los bananeros del Magdalena luchan contra la revaluación del peso frente al dólar, las preferencias arancelarias europeas, las barreras no arancelarias que han surgido dentro del comercio internacional del banano y los altos costos de los insumos agrícolas derivados del petróleo. El tema de la revaluación es contradictorio. Se supondría que la revaluación afecta el nivel de exportaciones del país, pero lo que se ha encontrado en los últimos cinco años (2003-2007) es que en medio de la revaluación del peso las exportaciones aumentaron y mejoró la competitividad, aunque esto no fue suficiente, ya que en una década el índice de rentabilidad del banano en el Magdalena tuvo seis años con crecimiento negativo.

Luego del fracaso de la Ronda de Doha (2008) no se pudo concretar la rebaja parcial y progresiva el arancel europeo impuesto al banano procedente de América Latina. Varias propuestas se vienen barajando (Segunda Conferencia Internacional Bananera, 2005), pero ninguna ha contado con el respaldo suficiente.

Una de estas consiste en establecer un sistema de aranceles diferenciados en la Unión Europea: los bananeros que cumplan con la reglamentación ambiental y laboral (convenios de la OIT, estándares orgánicos y etiqueta de comercio justo) podrían entrar al mercado europeo con aranceles más reducidos. "Esto puede ser justificado bajo las actuales excepciones a las reglas de la OMC" (Banana Link, Segunda Conferencia Internacional Bananera, 2005).

Adicional a lo anterior, es necesario que la actividad bananera cuente con un centro de investigación que permita la mejora de técnicas, insumos y semillas que impulsen el cambio tecnológico y sostenible del sector. Este centro debería vincular a universidades de gran trayectoria académica y de investigación como la Nacional de Colombia y la de Antioquia, pero también otras como la Universidad del Magdalena, que ha orientado desde sus inicios algunas de sus facultades hacia la economía bananera. Otras instituciones como ICA, IICA y Colciencias podrían aportar sus conocimientos. El centro debe replicar las experiencias en investigación desarrolladas por los gremios del café, caña y palma. Así mismo, la investigación en banano debe ser el producto de procesos compartidos entre empresas y empresarios bananeros, universidades y Gobierno (en cabeza del MADR).

Por último, está el tema de los incentivos tributarios. Una de las peticiones

recurrentes de los exportadores colombianos cuando se les presenta alguna dificultad económica es la activación de las ayudas tributarias. Este instrumento de política (CERT), diseñado para un contexto de economía protegida, no cuenta con el respaldo de la Organización Mundial de Comercio (OMC), ya que se con-

sidera una práctica de comercio desleal. Se recomienda más bien que el Gobierno dirija estos recursos a crear ventajas competitivas en la actividad bananera, en tanto mejoramiento de infraestructura vial y de logística en general, así como la financiación de proyectos en ciencia y tecnología de la actividad bananera.

REFERENCIAS

- Arias, Andrés Felipe-MADR. "AIS: Agro Ingreso Seguro", presentación en *PowerPoint*, 2007.
- Asbama. "Situación de los productores bananeros", presentación en *PowerPoint*, Santa Marta, 15 de junio de 2007.
- Augura. *Coyuntura Económica Colombiana*, Medellín, varios años.
- Augura. "2005: año de la productividad bananera", Santa Marta, presentación en *PowerPoint*, 2005.
- Banana Link. Segunda Conferencia Internacional Bananera: revirtiendo la carrera hacia el fondo, Bruselas, www.bananalink.org.uk, 2005.
- Banana Link, *Boletín Bananero*, num. 33, Dublín, julio de 2005.
- Banco Agrario de Colombia (regional Costa). "Resumen costos de producción, 2008", Bogotá, 2008.
- Banco de la República. *Revista del Banco de la República*, Bogotá, varios años.
- Bonet, Jaime. "Las exportaciones colombianas de banano, 1950-1998", *Documentos de Trabajo sobre Economía Regional*, núm.14, Banco de la República, Cartagena, 2000.
- Borrell, Brent; Bauer, Marcia. "El drama bananero de la UE: todavía no se ha escrito el último capítulo. Nuevas distorsiones de una política de tarifa única elevada", documento interno, Centre for International Economics, Canberra y Sidney, 2004.
- Bucheli, Marcelo. *Bananas and Business. The United Fruit Company in Colombia, 1899-2000*, New York: New York University Press, 2005.
- Cámara de Comercio de Santa Marta; MADR. "Cadena productiva del banano. Acuerdo regional de competitividad", Santa Marta, 2001.
- Cano, Carlos. "Evaluación de la dinámica e incidencia del Certificado de Reembolso Tributario (CERT) en las exportaciones no tradicionales colombianas", *Ecos de Economía*, núm. 16, Medellín, 2003.
- DANE, *Censo General, 2005*, Bogotá, 2006.
- Dinero*. "Olvídese del dólar", Bogotá, 28 de febrero de 2008.
- Eaton, Jonathan, *et al.* "Mercados de exportación: ¿entramos, salimos, nos quedamos? Dinámica de las ventas en el extranjero de las firmas colombianas", *Revista del Banco de la República*, vol. LXXX, núm. 951, Bogotá, enero de 2007.
- Echavarría, Juan José; Arbeláez, María Angélica. "Tasa de cambio y crecimiento económico en Colombia durante la última década", documento interno, Banco de la República, Bogotá, 2003.
- Fairtrade Labelling Organizations International. *Documento explicativo: ¿por qué elegir Fairtrade?*, 2006.
- FAO. "Banano, notas sobre productos básicos: situación del mercado del banano en 2005 y comienzos de 2006", documento interno, Roma, 2006.
- Hoyos Castañeda, Patricia. "La inversión extranjera y la conformación de la Zona Bananera en el Departamento del Magdalena, 1880-1920", tesis de grado, Departamento de Historia, Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, 1982.
- La República*, sección Agronegocios. "Banano orgánico, una oportunidad", Bogotá, julio-agosto de 2008.

-
- ICA. "Listado definitivo de productores elegibles para acceder al incentivo sanitario para banano", en línea, Bogotá, 2006, 2007 y 2008.
- IICA; Incoder; AIS; MADR. "Listado de proyectos elegibles y adecuación de sistemas de riego en el marco del programa Agro Ingreso Seguro (AIS)", Bogotá, 2008.
- Lugo, Elkin; Lalinde, Ricardo. "Impacto económico de la tasa de cambio nominal y los costos en los ingresos de los productores de banano del departamento del Magdalena, 1990-2004", proyecto de grado, programa de Economía, Universidad del Magdalena, Santa Marta, 2005.
- MADR. "Estadísticas del sector agropecuario", Bogotá, 2008.
- Martínez, Héctor, *et al.* "La cadena del banano en Colombia. Una mirada global de su estructura y dinámica 1991-2005", documento interno, MADR-Observatorio de Agrocadenas de Colombia, Bogotá, 2005.
- Martínez, Gustavo, *et al.* "Consideraciones generales sobre la producción y el comercio mundial de banano", *Ceniap Hoy*, núm. 13, Ministerio de Agricultura y Tierra de Venezuela, Caracas, 2007.
- Muñoz, Eduardo. "Acuerdo sobre el banano y datos estadísticos", Ministerio de Comercio Exterior, Industria y Turismo, conferencia dictada en Santa Marta el 29 de agosto de 2008.
- Portafolio*. "Acuerdo bananero también se desplomó", Bogotá, 29 de julio de 2008.
- Ramírez, Manuel. "Pobreza y servicios públicos domiciliarios", documento interno, MERPD-DNP, Bogotá, 2007.
- Red de Gestores Sociales. "Por caída del dólar los bananeros han perdido \$1,24 billones", documento interno, en línea, 12 de junio de 2008.
- Romero, Julio. "Movilidad social, educación y empleo: los retos de la política económica del departamento del Magdalena", *Documentos de Trabajo sobre Economía Regional*, núm. 74, Banco de la República, Cartagena, 2006.
- Ruiz, Eduardo; Malagón, Jonathan; Díaz, Gerson. "Determinantes y competitividad de las exportaciones colombianas", *Carta Financiera*, núm. 142, Bogotá: ANIF, 2008.
- Simons, F. A. *Sierra Nevada de Santa Marta. Recientes observaciones y apuntamientos sobre su altura, nacimiento y curso de sus aguas*, Imprenta de Juan B. Ceballos, Santa Marta, 1882.
- Viloria de la Hoz, Joaquín. "Nutrición en el Caribe colombiano y su relación con el capital humano", *Documentos de Trabajo sobre Economía Regional*, núm. 93, Banco de la República, Cartagena, 2007.
- Viloria de la Hoz, Joaquín. "Historia económica y empresarial del Magdalena Grande (Colombia), 1870-1930", tesis de grado, programa de doctorado en Historia, Puebla: Universidad Autónoma de Puebla, 2008.
- White, Judith. *La United Fruit Company en Colombia: historia de una ignominia*, Editorial Presencia, Bogotá, 1978.