

LICA
E71
132

EL SECTOR BANANERO COLOMBIANO
DIAGNOSTICO, PERSPECTIVAS Y RECOMENDACIONES DE POLITICA

ESTUDIO CONTRATADO POR EL IICA
(VERSION PRELIMINAR PARA COMENTARIOS)

José Leibovich G.

Santafé de Bogotá, octubre de 1995

11CA

00000396

E71

132

• PRESENTACION¹.

El presente documento de diagnóstico, perspectivas y recomendaciones de política para el sector bananero, debe ayudar a orientar las discusiones conducentes a la firma de un Acuerdo Sectorial de Competitividad del Banano entre el Gobierno Nacional y los diferentes protagonistas de la actividad bananera: productores, trabajadores y comercializadores.

El Acuerdo que se espera firmar, puede ser el vehículo más idóneo a través del cual el sector bananero emprenda una estrategia global y coherente que conduzca a aumentar su competitividad. En el caso particular del banano, es especialmente urgente que la estrategia sea abordada prontamente para que el sector supere la crisis de rentabilidad, excesivo endeudamiento, deterioro ambiental e infestación fitosanitaria por la que ha venido atravesado en los últimos años.

El documento se desarrolla de la siguiente manera: En la segunda sección se describe la importancia del sector en cuanto a participación en el PIB, en el valor de las exportaciones del país, el empleo directo e indirecto generado, etc.. La tercera sección trae un recuento histórico del desarrollo del cultivo del banano en el país. En la cuarta sección se analiza el comportamiento reciente de la producción, la productividad y los costos. En la quinta sección se discute la estructura del mercado internacional y la participación de Colombia en él. La sexta sección presenta las características de la crisis actual del sector bananero colombiano. En la última sección, se discuten los elementos de una estrategia de competitividad para el banano colombiano, diferenciando las acciones que le corresponden al Estado y las que le competen a los productores, comercializadores y trabajadores.

2. IMPORTANCIA DEL SECTOR BANANERO.²

La producción de banano en Colombia es esencialmente para la exportación. Las explotaciones están localizadas en las regiones de Urabá y Santa Marta, próximas a la costa caribe, donde constituyen la principal actividad productiva y de generación de empleo. El área cultivada a comienzos de 1995 fue de 43.500 has.³ (1.3% del área total cultivada en el país), el 63% en Urabá y el 37% en Santa Marta.

¹ Agradezco la colaboración de Magdalena Cruz y Andrés Rubio en el suministro de información.

² Salvo mención explícita, la información utilizada en esta sección proviene de fuentes oficiales: Memorias del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural al Congreso Nacional (varios años) y Economía Abierta, publicación de Mincomercio Exterior No.2 (1995).

³ Fuente: Augura



El valor de su producción representó 3.1% del PIB agrícola con café (4% del PIB agrícola sin café) y 2.1% del PIB agropecuario total durante 1994. El volumen exportado en 1994 fue de 1.57 millones de toneladas (86.6 millones de cajas), por un valor de US\$490 millones, lo que representó un 6% del total de las exportaciones de bienes del país en ese año, ocupando el cuarto renglón individual en importancia después del café, el petróleo y el carbón.

El empleo generado por la actividad en el presente año ha sido de 28.350 empleos directos (59% en Urabá y 41% en Santa Marta) y 73.500 empleos indirectos (69% en Urabá y 31% en Santa Marta)⁴, lo que representa alrededor del 5% del empleo formal del sector agropecuario⁵. De acuerdo con las cifras anteriores, se concluye que el banano de exportación es uno de los sectores más intensivos en mano de obra de la actividad agropecuaria.

En el mercado internacional, Colombia ocupa el tercer lugar en importancia con el 14% de participación, después de Ecuador y Costa Rica⁶. La comercialización internacional del banano colombiano es efectuada en un 75% por empresas con capital nacional, estando el remanente en manos de las multinacionales Chiquita y Dole. El caso de Colombia así como el de Ecuador (dominado por los grupos nacionales Novoa y Chow), constituyen una excepción en la comercialización internacional, pues esa actividad está dominada esencialmente por empresas multinacionales.

3. EVOLUCION HISTORICA DEL CULTIVO EN COLOMBIA⁷.

La presente sección describe de manera rápida el espectacular crecimiento de la actividad bananera en el presente siglo, no obstante las vicisitudes por las que tuvo que pasar la producción, tanto en la región tradicional de Santa Marta, como en la más dinámica y reciente de Urabá. En efecto, se observa que la producción bananera del país a lo largo de su existencia ha crecido, pasando por períodos de auge, seguidos de crisis recurrentes debidas a caídas del precio mundial, problemas fitosanitarios o climáticos y más recientemente al auge de la violencia y la inseguridad.

3.1. La zona de Santa Marta.

La explotación comercial del banano de exportación en Colombia, fue llevada a cabo por primera vez por una firma norteamericana, la "Colombian Land Co.", ubicada en la región de Santa Marta, en la última década del siglo pasado.

⁴ Fuente: Augura

⁵ Esta tasa se calculó con base en información de la Misión de Estudios del Sector Agropecuario

⁶ Fuente: UPEB

⁷ La información básica de esta sección proviene de L.E.Sierra: "El cultivo del banano" (1.993)



En 1891 se efectuó el primer embarque de 1.582 racimos desde Santa Marta hacia Nueva Orleans en los E.U. A comienzos del presente siglo, era la United Fruit Co. la principal firma productora y exportadora de banano con un área sembrada de 4.900 has. y exportaciones de más de 6.2 millones de racimos. En 1915, la explotación de banano en la zona alcanzó más de 15.350 has. Sin embargo, la variedad predominante "Gross Michel" que era muy susceptible a problemas fitosanitarios, fue atacada por el Mal de Panamá y la sigatoka. Adicional a lo anterior los fuertes conflictos laborales, detuvieron el crecimiento del área cultivada y de la producción por varios años.

Sin embargo, durante el período comprendido entre la década del veinte y del cuarenta, la producción y exportación de banano de Santa Marta continuó expandiéndose lentamente, hasta alcanzar alrededor de 28.500 has. y unos 16.5 millones de racimos hacia 1.943. El cierre del puerto para tráfico marítimo en esa época, produjo una crisis del sector con consecuencias sociales y económicas graves para la región. Pese a ello, la industria se pudo sobreponer y hacia comienzos de la década de los sesenta, el área sembrada alcanzaba las 29.740 has.

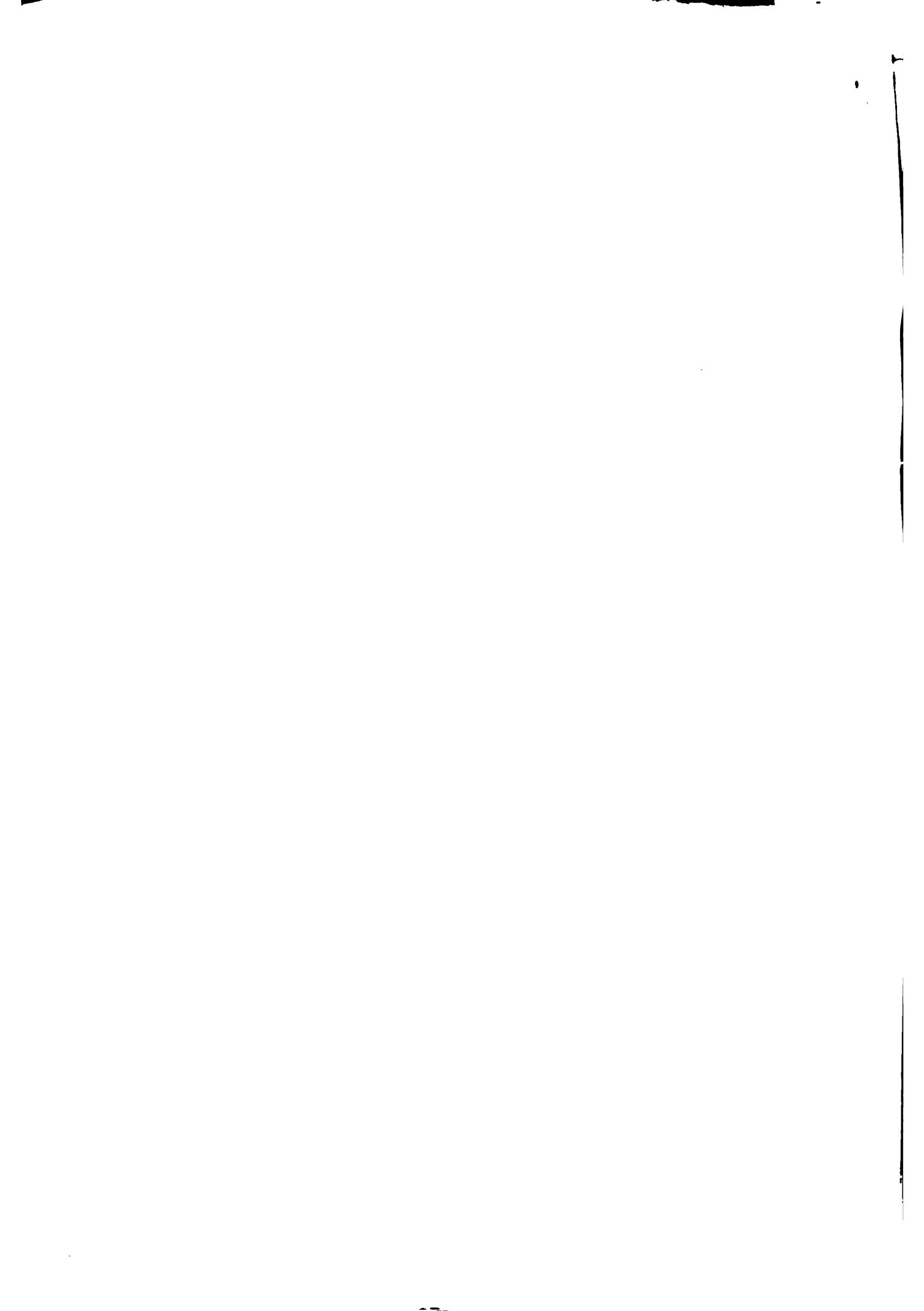
En la mitad de la década de los sesenta se produce una nueva crisis de la actividad, motivada por el retiro de la United Fruit Co., los cambios de variedad y tecnología en la comercialización, los efectos de la Reforma Agraria al "incorporar" buena parte de las tierras aptas para el banano y la virulencia con que la sigatoka arremetió contra la producción bananera. De hecho, de 19.800 has. y unas exportaciones de 8.2 millones de cajas en 1964, se pasó a tan sólo 1.800 has. y 5.1 millones de cajas en 1970.

Desde entonces, hasta el presente, la actividad bananera en la región ha venido creciendo de manera notable, hasta alcanzar en 1994 un área en producción de 16.500 has. y más de 30 millones de cajas de exportación, lo que representó el 35% de la exportación del país.

3.2. La zona de Urabá.

El surgimiento de la producción de banano en Urabá a comienzos de la década del cincuenta, se da en unas condiciones favorables del mercado internacional. Por una parte, éste estaba en pleno crecimiento y debido a factores climáticos y sanitarios, la oferta centroamericana se vio fuertemente afectada, por lo cual el precio internacional atravesó por un período de auge (Véase Gráfico 1).

Urabá contaba con ventajas comparativas en cuanto a calidad de suelos, buen régimen de lluvias, menor propensión a los huracanes y ausencia de plagas como la sigatoka y el mal de Panamá. La inversión inicial en unas 6.000 has. fue efectuada por Sevilla Fruit Co., filial de la United Fruit Co.



En esa época también llegaron los primeros inversionistas nacionales que pronto constituyeron la Asociación de Bananeros de Urabá, AUGURA. En la segunda mitad de la década de los sesenta, nace Unibán, como firma subsidiaria de Augura. Hacia 1970, la explotación de banano en Urabá alcanza las 15.800 has. y en ese año se exportan 12 millones de cajas.

En la década de los setenta se desarrolla plenamente la actividad integrándose verticalmente. En primer término la comercialización internacional se organiza a través de firmas nacionales como Turbana y posteriormente Banacol y, la producción de cajas de cartón para la exportación empieza a operar desde 1978. El crecimiento de la productividad por hectárea es una característica del período, alcanzando en 1980 una productividad record de 2.556 cajas/ha-año, no sólo por la introducción de nuevas variedades como la Cavendish, sino por el uso de sistemas de drenaje para mejor irrigación del agua.

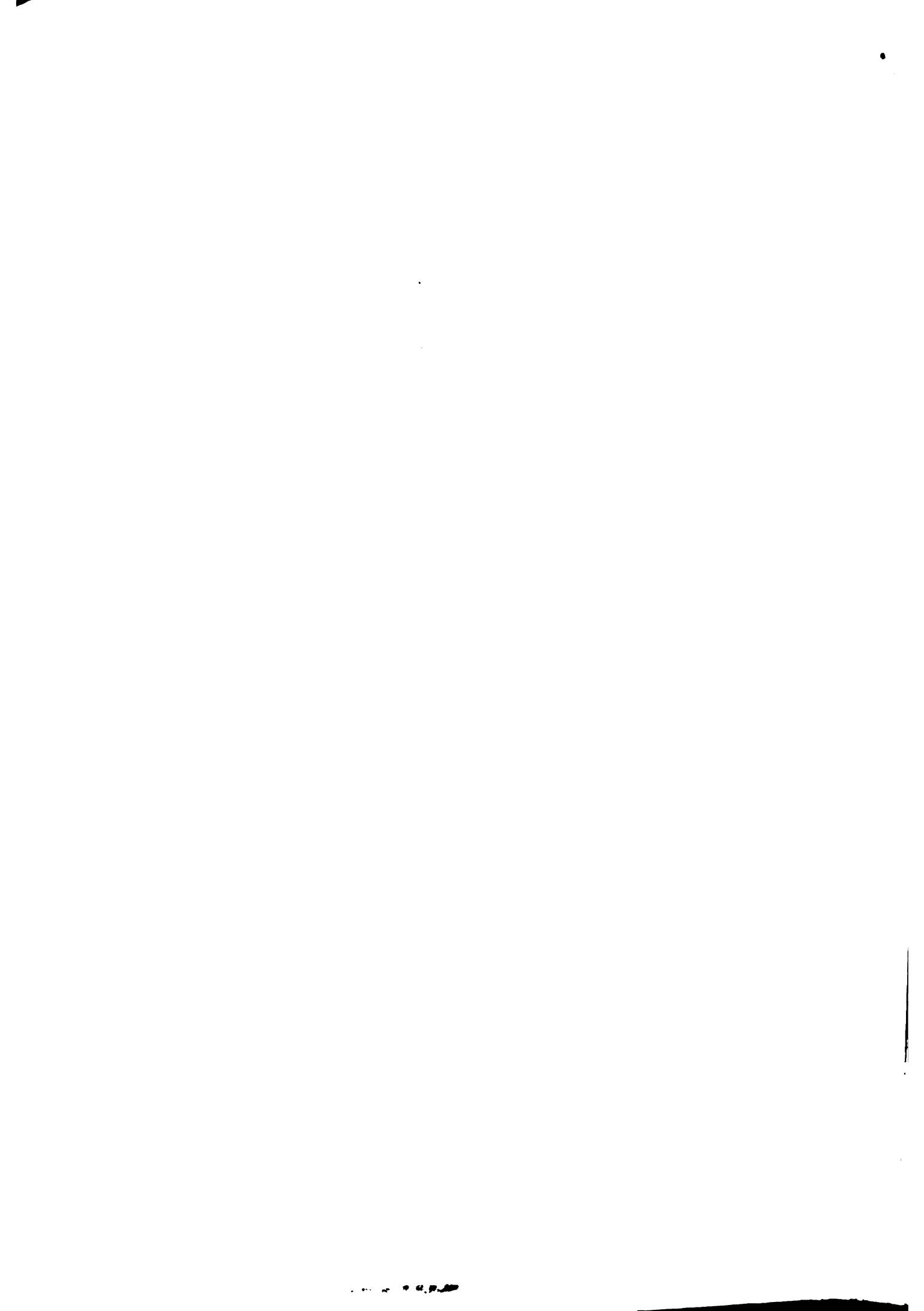
Sin embargo, problemas fitosanitarios serios por la llegada de la sigatoka negra a la región, condiciones climáticas adversas como el verano de 1983 y la agudización de los conflictos obrero-patronales disminuyeron la productividad y rentabilidad del negocio. Es así como en 1985, la productividad baja a niveles de 1.870 cajas/ha.año.

Sólo a comienzos de la década de los noventa la productividad se recupera, alcanzando niveles similares a los de centroamerica. Además en este último período la expansión del área continuó, motivada por el repunte de los precios en 1989, debido a los efectos que la corriente del Niño tuvo sobre la producción ecuatoriana, la primera del mundo.

El comienzo de la presente década está marcado por una huelga de trabajadores que afectó la dinámica de la producción, pero lo más grave es que de tiempo atrás venía incubándose un problema social y político de dimensiones complejas, cuya manifestación clara ha sido el enfrentamiento armado entre diversas fuerzas (guerrilla, paramilitares, ejército) por ganar la hegemonía política y militar de la región, que indudablemente influye en el estancamiento de la productividad y la disminución de la rentabilidad del negocio bananero en Urabá. No obstante esta problemática, la expansión del área continuó en los últimos años, alcanzando las 28.000 has. y una exportaciones de más de 56 millones de cajas.

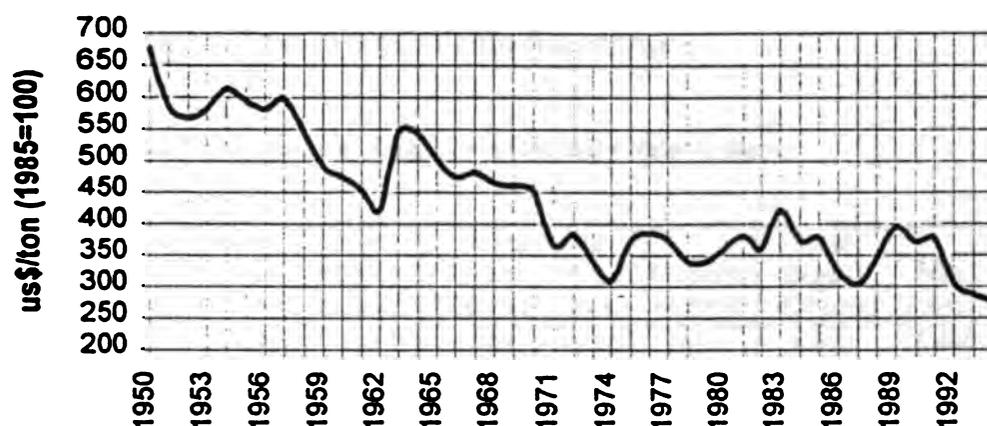
3.3. Conclusión

El sector bananero colombiano ha tenido un crecimiento espectacular en los últimos 30 años, pasando por períodos de crisis agudas y auges no despreciables. Para poner en perspectiva el desarrollo del sector, en el Gráfico 1 se ilustra el comportamiento del precio internacional del banano en los últimos



cuarenta años⁸. Llama la atención la clara tendencia descendente que ha tenido el precio en las últimas décadas. Sin embargo, esta dirección ha estado acompañada de ascensos y descensos alrededor de esa tendencia. Es así como los auges de 1963, 1976, 1983 y 1989 desembocaron en caídas posteriores igualmente pronunciadas. Sin embargo, en la serie observada, el nivel de precio correspondiente a 1994, es el más bajo del período, lo cual ayuda a visualizar una de las causas de la crisis actual.

Gráfico 1
Precio mundial del banano



La expansión bananera colombiana de los últimos treinta años se pudo dar en un escenario de precio mundial descendente en el largo plazo, gracias al cambio técnico introducido (nuevas variedades: cavendish, gran enano, uso de meristemas), a las modificaciones en las prácticas culturales (uso de cable para el transporte del banano en la plantación y drenaje, riego, etc.) y de comercialización (creación de firmas nacionales integradas), y a la expansión de las siembras. Estas acciones se realizaron de manera descentralizada y espontánea, generando aumentos de la productividad física y disminución en costos unitarios de producción, permitiendo que la actividad en el mediano plazo hubiera sido rentable en promedio. A lo anterior, hay que agregar el rol que pudieron jugar variables macroeconómicas como la tasa de cambio o políticas de estímulo a las exportaciones como fueron en su momento el Plan Vallejo, el Cert (Cat de otras épocas), las políticas de crédito subsidiado y las exenciones de impuestos de Comercio Exterior que el gobierno pasado otorgó al decretar la Zona Franca para Urabá.

La reciente caída del precio internacional y el estancamiento de la productividad se han conjugado para generar la actual crisis de rentabilidad, la

⁸ Fuente: "Price prospects for major primary commodities, 1990-2005", (1991) y "Commodity markets and the developing countries" (1995), Banco Mundial.

100
100

cual habrá que superar con acciones coordinadas entre el sector privado y el gobierno.

4. COMPORTAMIENTO RECIENTE DE LA PRODUCCION, LA PRODUCTIVIDAD, LOS COSTOS Y LA RENTABILIDAD

4.1. La producción, el área y la productividad.

La expansión del cultivo del banano en Colombia en los últimos años ha sido espectacular, tanto en volumen como en área. En efecto, en el Cuadro 1 se observa cómo el volumen de las exportaciones del país se duplicó en el curso de diez años, al pasar de 42.5 millones de cajas en 1985 a 86.6 millones en 1994. Esta dinámica se dio tanto en la zona de Santa Marta como en la de Urabá, aunque en esta última el crecimiento fue menor.

Cuadro 1
Evolución de las Exportaciones, Area, Productividad y Valor Unitario

(1964-1994)

Año	Urabá			Santa Marta			Total			Val. Expo. (US\$000)	Val.Unit. (US\$/caj)
	Export. (000 caja)	Area (has.)	Productiv ca/ha.añ	Export. (000 caja)	Area (has.)	Productiv ca/ha.añ	Export. (000 caja)	Area (has.)	Productiv. (ca/ha.añ)		
1964	1.298	6.000	215	8.162	19.800	411	9.460	25.800	367	12.400	1,3
1970	12.633	15.860	858	1.804	5.140	345	14.437	21.000	687	18.080	1,2
1980	36.761	17.365	2.556	3.333	8.000	404	40.094	25.365	1.581	94.141	2,3
1985	38.183	20.374	1.875	4.368	3.817	1.144	42.551	24.191	1.759	156.165	3,6
1990	39.533	22.250	1.871	14.946	8.100	1.845	56.582	30.350	1.864	318.000	5,6
1991	51.000	23.850	2.194	18.810	11.008	1.708	69.810	34.858	2.003	395.809	5,7
1992	50.033	27.578	1.961	24.707	14.500	1.703	74.740	42.078	1.776	376.802	5,0
1993	56.175	28.834	1.948	25.969	14.250	1.822	82.144	43.084	1.907	399.907	4,9
1994	56.021	28.000	2.001	30.636	16.500	1.857	86.656	44.500	1.947	405.934	4,7
1995e	45.535	27.547	1.653	30.774	16.003	1.923	76.309	43.550	1.752	358.652	4,7

Fuente: Augura e Incomex

Este comportamiento, se explica fundamentalmente por el crecimiento del área cultivada. En efecto, en el mismo periodo (1985-1994), el área sembrada creció en un 84% al pasar de 24.200 has. a 44.500 has. Esta expansión se dio en ambas zonas productoras. En Urabá, el incremento fue del orden del 40% al pasar de 20.400 has. a 28.000 has. Más extraordinaria fue la expansión en la región de Santa Marta, que pasó 3.800 has. a 16.500 has. (334%!), recuperando los niveles alcanzados en la década de los sesenta.

El patrón de crecimiento de la productividad en cambio se puede catalogar de mediocre en la última década. En efecto, si bien de una productividad media del país, de 1.759 cajas/ha.año en 1985, se pasa a una de 1.947 en 1994 (10.6%), ésta ha sido inestable. Es así como en 1991 se alcanzó un nivel record de 2.000 cajas/ha.año, con un descenso el año siguiente a 1.776 cajas/ha.año.



Mientras en la zona de Santa Marta en el período mencionado, la productividad ha venido en ascenso prácticamente permanente, pasando de 1.144 cajas/ha.año en 1985, a 1.857 en 1994; en Urabá, el comportamiento ha sido más inestable, obteniendo una productividad media de 1.875 cajas/ha.año en 1985, alcanzando un nivel récord de 2.194 cajas/ha.año en 1991 y descendiendo a 2.001 cajas/ha.año en 1994.

Para 1995, se espera por primera vez una caída en volumen exportado del orden del -12%, el cual provendrá básicamente de la zona de Urabá, pues la producción de la región de Santa Marta quedará prácticamente inalterada. Esta disminución en Urabá se debe a una reducción en el área (-500 has.), pero sobre todo a la caída de la productividad (-17%), alcanzando sólo 1.653 cajas/ha.año.

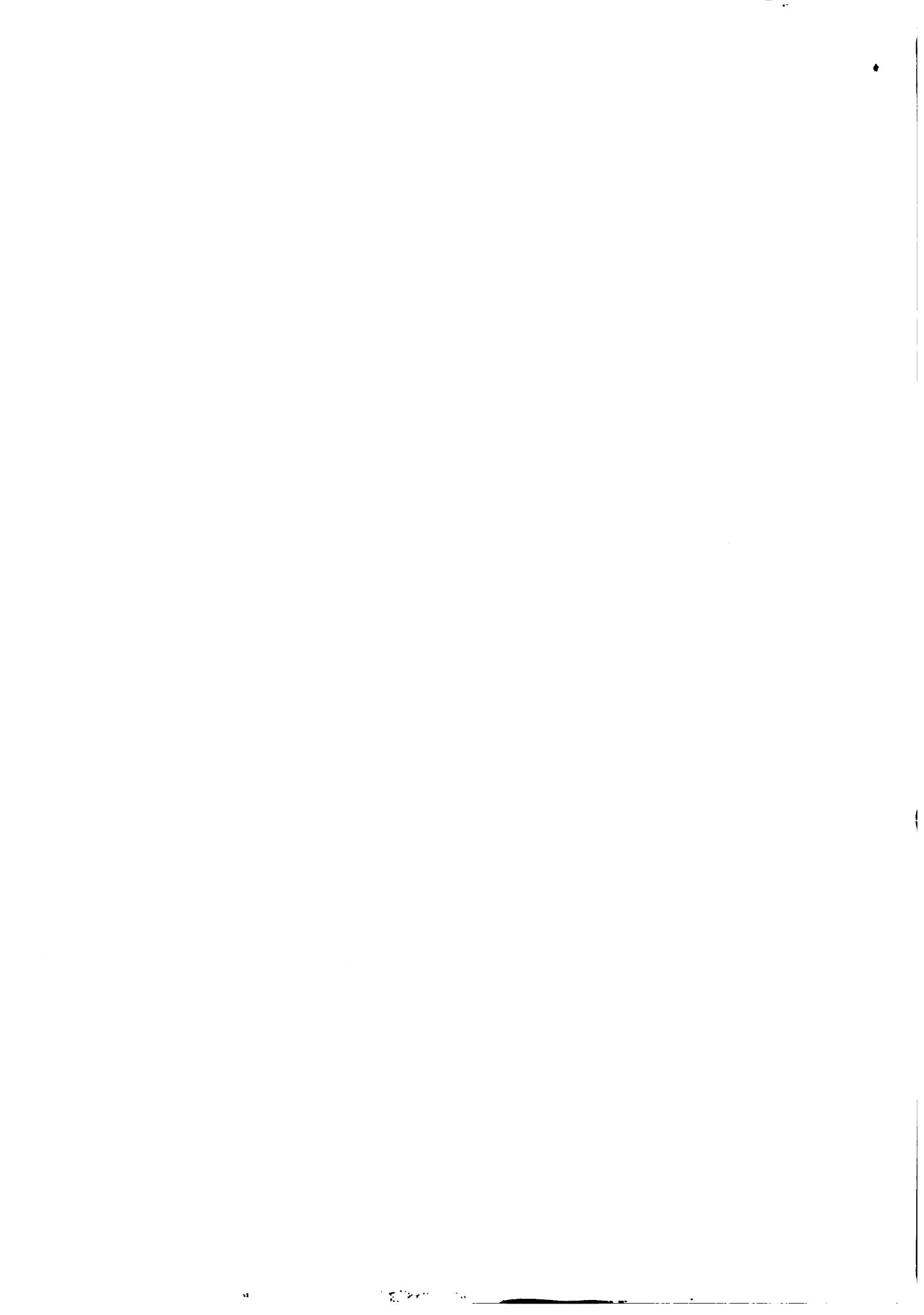
4.2. Valor unitario de exportación y valor total.

En el Cuadro 1 se presenta la evolución del valor unitario de las exportaciones de banano para el país y el valor total de los registros obtenidos. El último "boom" del mercado mundial del banano se produjo hacia finales de la década pasada (Gráfico 1). En términos nominales, el valor unitario de las exportaciones de Colombia al iniciarse la presente década (1990 y 1991), fue satisfactorio en términos relativos, colocándose alrededor de US\$5.6/caja. De allí en adelante, el valor unitario ha tenido una caída hasta alcanzar un mínimo de \$4.7/caja en 1994, el cual es factible que se repita durante 1995. Estos niveles son los más bajos en términos reales que ha alcanzado el precio mundial del banano en los últimos 45 años (Gráfico 1).

Desde el punto de vista del monto de divisas obtenidas en la exportación, la situación en los últimos años no ha sido tan alarmante. En efecto, de US\$318 millones alcanzados en 1990, se pasó a US\$405 millones en 1994, a pesar del desplome del precio. Naturalmente, lo anterior fue factible gracias a los mayores volúmenes exportados. Sin embargo, para 1995 se espera una disminución del valor de las exportaciones al orden de los US\$358 millones, lo cual se explica por las menores volúmenes de exportación y el estancamiento del precio.

4.2. Los costos y la rentabilidad.

Con base en información del Cuadro 1, de Augura y de algunas fuentes oficiales para las variables de inflación y devaluación, en el Cuadro 2 se presenta un estimativo de la evolución en los últimos años del costo unitario de producción promedio de una caja de banano de exportación y se compara con la evolución del valor unitario, lo cual sirve para calcular un índice de rentabilidad bruta de la actividad bananera. También se presenta un estimativo de estas variables para 1995.



El costo unitario de producción depende críticamente de la productividad alcanzada y del comportamiento de la inflación doméstica. En el Cuadro 3, se observa que la variable tuvo crecimientos importantes en 1991 y 1992 (21.8 y 29.9%, respectivamente). En cambio en 1993 y 1994, los incrementos fueron moderados en razón a la mayor productividad. Para 1995, debido a la caída de 10% en la productividad y una inflación esperada del 20%, se estima un incremento importante, del 27.8% en esta variable.

El valor unitario de exportación, por su parte, ha disminuído secularmente en el período analizado. En efecto, en 1992 se redujo -12.3%; en 1993, cayó -2%; en 1994 disminuyó en -4.1% y en 1995 se estima que se mantenga inalterado. (Cuadro 3).

Cuadro 2
Índice de Rentabilidad Bruta de la actividad bananera

	(1) Prod. Media (caj/ha)	(2) Costo Unitario (\$/caja)	(3) Valor Unitario (US\$/caja)	(4) Tasa de Cambio (\$/1US\$)	(5)=(3)*(4) Valor Unitario (\$/caja)	(6)=(5)/(2) Ind. Rentab. Bruta	(7) Ind. Rentab. Bruta (1990=1,0)
1990	1864	1651	5,6	502,23	2812	1,70	1,00
1991	2003	2012	5,7	613,11	3495	1,74	1,02
1992	1776	2613	5,0	680,39	3402	1,30	0,76
1993	1907	2848	4,9	786,43	3854	1,35	0,79
1994	1947	3292	4,7	826,52	3885	1,18	0,69
1995e1	1752	4208	4,0	942,23	3769	0,90	0,53
1995e2	1752	4208	4,7	942,23	4428	1,05	0,62
1995e3	1752	4208	5,4	942,23	5088	1,21	0,71

Fuente: Cálculos del autor con base información de Augura y Revista B. República
Ver nota metodológica en el texto

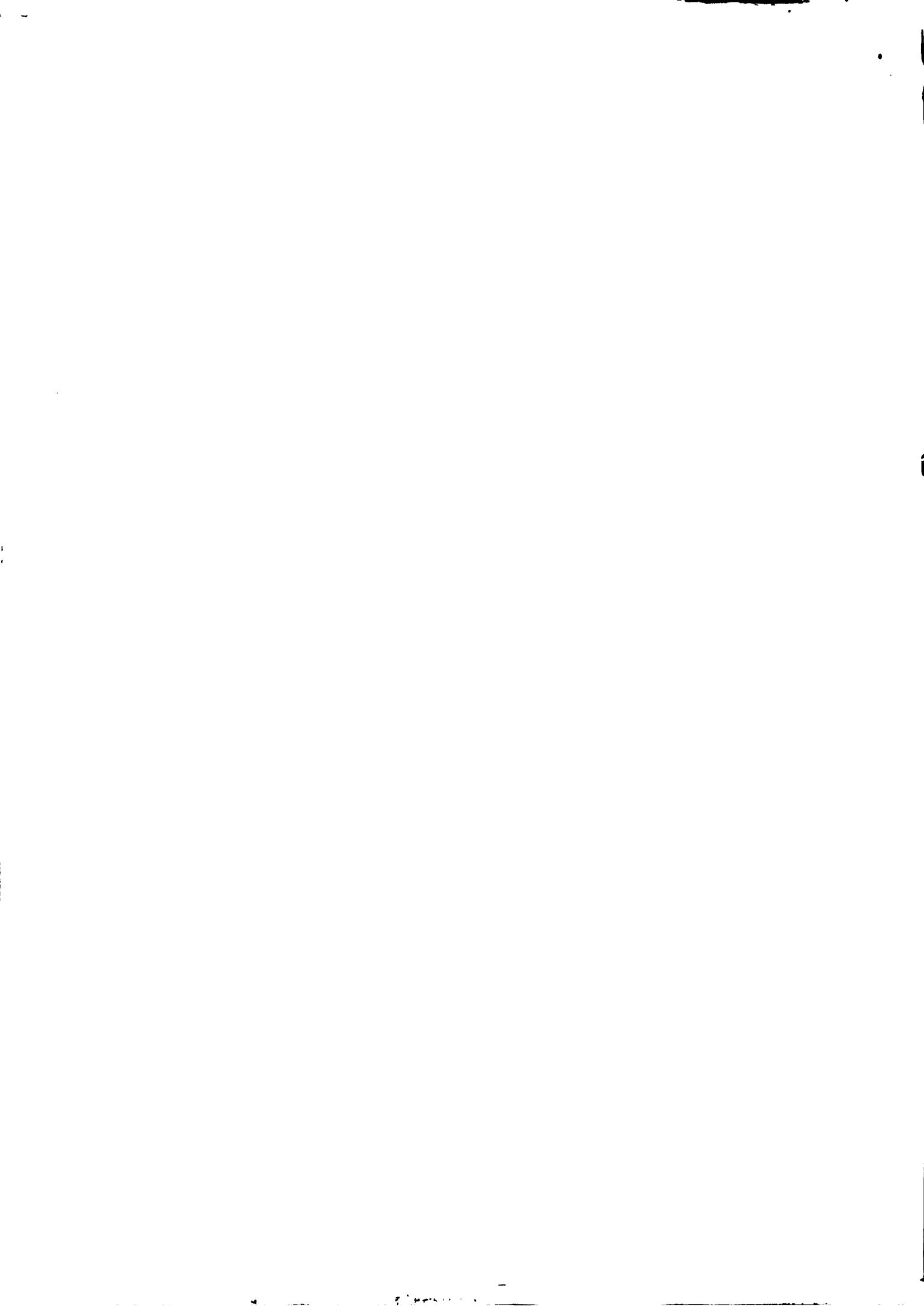
Por su parte, la tasa de cambio ha tenido incrementos nominales moderados en los últimos años (11,0% en 1992, 15,6% en 1993 y 5,1% en 1994). Para 1995, se estima una devaluación del 14%.

Cuadro 3
Variación de la productividad, costo (\$/caja), tasa de cambio, valor unitario (US\$/caja) e índice de rentabilidad (%)

Año	Productiv.	Costo	T. de cambio	Val. Unit.	Ind. Rentab.
1991	7,5	21,8	22,1	1,8	2,0
1992	-11,3	29,9	11,0	-12,3	-25,0
1993	7,4	9,0	15,6	-2,0	3,9
1994	2,1	15,6	5,1	-4,1	-12,8
1995e	-10,0	27,8	14,0	0,0	-10,8

Fuente: Cálculos del autor con base en Cuadro 2.

La variación promedio es con respecto al año anterior



Los cambios mencionados en las anteriores variables han generado una caída de la rentabilidad bruta del negocio bananero en la presente década, tal y como se observa en los Cuadros 2 y 3. Mientras que en 1991 y 1993, no hubo disminuciones; en 1992, se produjo una caída del -25%; en 1994, una del -13% y, en 1995 se estima una nueva reducción del -11%, al suponer que el valor unitario permanecerá inalterado.

Mientras que en 1991, el ligero incremento en el valor unitario y la devaluación nominal neutralizaron el incremento en el costo unitario; en 1992, todas las variables jugaron en la dirección inadecuada. En primer término, el incremento en el costo fue mayúsculo (30%), por la caída en la productividad. En segundo término, la tasa de devaluación empezó a disminuir su crecimiento (11%) y en tercer término, el valor unitario cayó en -12.3%.

En 1993, se detuvo la caída de la rentabilidad por una recuperación de la productividad que hizo que los costos se elevaran sólo en 9%. Además la tasa de devaluación del 15.6% fue muy superior a la caída del precio mundial en ese año (-2%).

En 1994, de nuevo se deteriora la rentabilidad. En esta oportunidad, si bien los costos crecen por debajo de la inflación (15.6%), la baja devaluación (5.1%) y la caída del precio internacional (-4.1%) pesan más en el resultado. Finalmente, en 1995, la caída en la rentabilidad estará explicada fundamentalmente por la elevación de los costos debido a la baja productividad.

En síntesis, en la presente década, la variable que más pesó en el deterioro de la rentabilidad fue el incremento del costo unitario, por el mediocre desempeño de la productividad. Este comportamiento no pudo ser contrareestado por la devaluación del tipo de cambio, pues el país vivió un período de apreciación real. De otra parte, el precio internacional se deterioró en el período, lo cual ahondó la crisis de rentabilidad.

ANEXO. METODOLOGIA PARA EL CALCULO DEL COSTO UNITARIO

A partir de la información de los costos de producción de una finca de 71 has. y productividad de 2.000 cajas/ha.año en 1993 de Augura, teniendo en cuenta el costo fijo y el variable (directo e indirecto), se construyó el costo unitario histórico a precios de 1993, de acuerdo con la productividad media observada para el país. Para llevar a valores corrientes el costo obtenido, se aplicó la tasa de inflación observada en cada año con base en la evolución del IPP.

E

T

S

produc

tract

produc

region

Quad

MPO

Mile

At

1

1

1

1

1

1

1

1

1

1

1

1

1

1

1

1

1

1

1

1

1

1

1

1

1

1

1

1

1

1

1

1

5. ESTRUCTURA DEL MERCADO INTERNACIONAL

5.1. Tendencias del consumo y la oferta mundial.

Si bien el banano es consumido de manera importante en los países productores (p.ej. India y Brasil), el mercado internacional de la fruta tiene la característica, al igual que otros "commodities" de origen agrícola, de ser producido en las zonas tropicales y consumido en los países del hemisferio norte.

En el Cuadro 4 se ilustra la evolución del consumo en las principales regiones.

Cuadro 4
IMPORTACIONES MUNDIALES DE BANANO
(Miles de ton. y %)

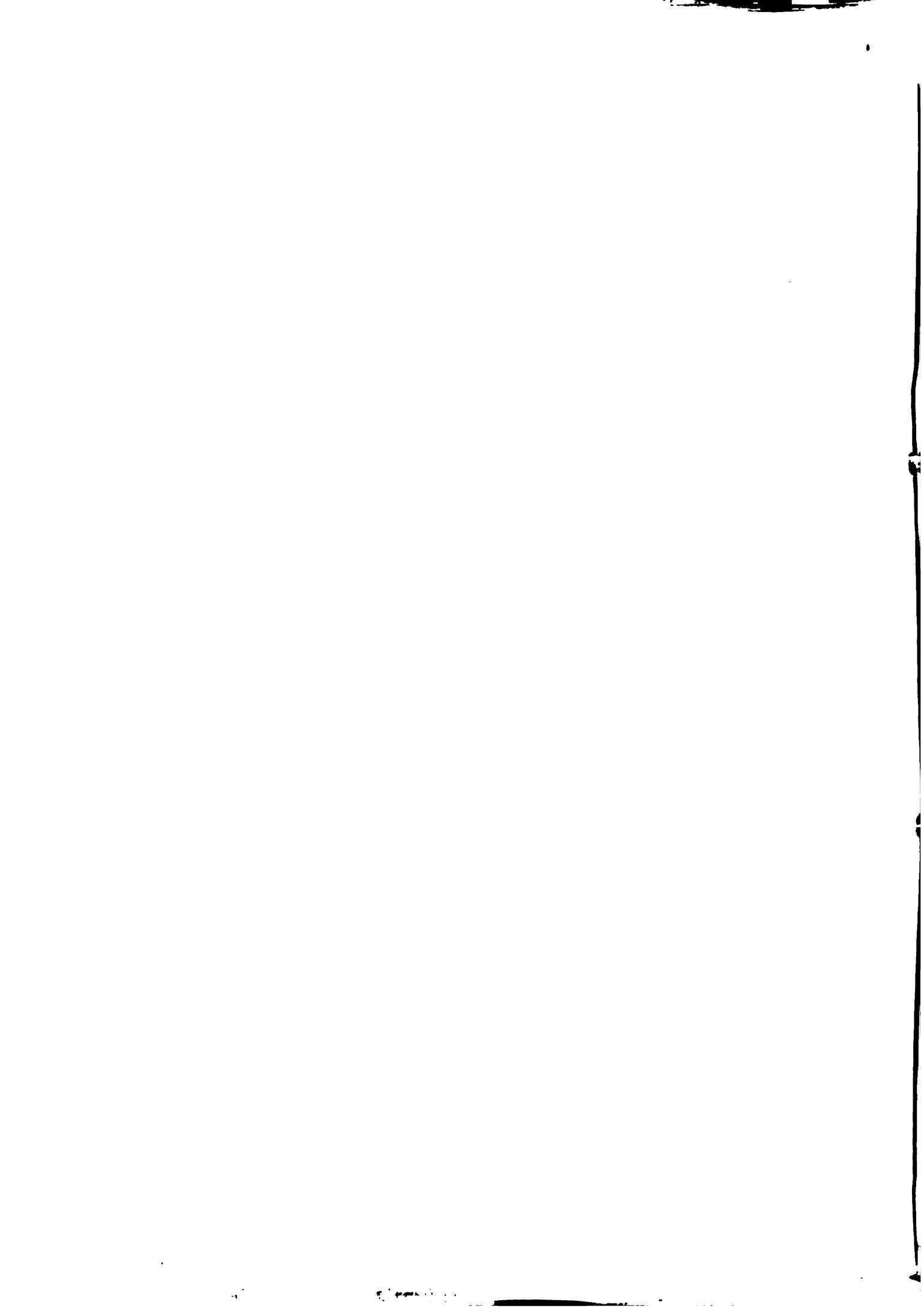
Año	UNION EUROPEA				EE.UU.	Japón	Otros	Total
	Alemania	Francia	Resto	Total				
1981	519,7 7,5	453,7 6,5	1594,3 22,9	2567,7 37,0	2212,0 31,8	707,9 10,2	1460,8 21,0	6948,4 100,0
1985	584,4 8,2	425,7 6,0	1581,2 22,3	2591,3 36,5	2772,0 39,0	680,0 9,6	1061,3 14,9	7104,6 100,0
1990	1171,6 13,4	464,7 5,3	2194,9 25,1	3831,2 43,7	3094,2 35,3	757,5 8,6	1076,8 12,3	8759,7 100,0
1991	1295,7 13,6	488,0 5,1	2309,8 24,3	4093,5 43,0	2900,0 30,5	803,3 8,4	1722,5 18,1	9519,3 100,0
1992	1378,4 13,9	510,1 5,2	2397,3 24,2	4285,8 43,3	3531,2 35,7	777,2 7,9	1300,6 13,1	9894,8 100,0

Fuente: N. R. de Marulanda: "El mercado mundial del banano. Dic. 89 y FAO"

El consumo mundial alcanzó prácticamente un volumen de 10 millones de toneladas hacia 1992. La principal región consumidora es la Comunidad Europea, con una participación del 43.3%, siguiéndole en importancia los E.E.U.U. con un 35.7%. El otro país consumidor importante es Japón, con el 7.9%.

Según la información disponible, el consumo venía creciendo en la última década a una tasa promedio anual del 3.8%. Esta debe haber bajado en los últimos dos años en razón a las medidas de restricción adoptadas por la Comunidad Europea bajo el llamado Reglamento 404.

Por su parte, la oferta mundial ha venido creciendo en los últimos años a tasas superiores a las del consumo, lo cual ha generado una sobreoferta mundial que ha inducido disminuciones en el precio. Las exportaciones de banano provienen mayoritariamente de Ecuador, los países centroamericanos y Colombia. En Asia, el principal exportador es Filipinas, el cual ha venido ganando



participación. En el Cuadro 5, se presenta la evolución de las exportaciones mundiales en los últimos años.

Cuadro 5
OFERTA MUNDIAL DE BANANO
(Miles de ton. y %)

Año	Colombia	C. Rica	Ecuador	Honduras	Panamá	Guatemala	Resto	Total
1981	802,9 11,5	931,6 13,3	1246,8 17,8	788,0 11,3	570,8 8,2	357,3 5,1	2291,6 32,8	6989,0 100,0
1985	775,3 10,9	803,6 11,3	1207,9 16,9	868,4 12,2	685,0 9,6	318,6 4,5	2477,8 34,7	7136,6 100,0
1990	1067,5 11,4	1544,4 16,4	2160,0 23,0	830,4 8,8	776,2 8,3	340,0 3,6	2672,9 28,5	9391,4 100,0
1991	1269,7 12,3	1537,8 14,9	2667,6 25,9	850,0 8,2	720,4 7,0	339,6 3,3	2923,0 28,4	10308,1 100,0
1992	1356,0 12,9	1749,3 16,7	2511,1 24,0	784,0 7,5	742,1 7,1	436,5 4,2	2898,1 27,7	10477,1 100,0
1993p	1490,1 13,8	1833,0 17,0	2632,7 24,4	618,0 5,7	693,9 6,4	470,8 4,4	113,6 1,1	10791,0 100,0
1994p	1571,9 14,1	1875,6 16,9	2838,9 25,5	496,0 4,5	745,9 6,7	417,2 3,8	96,5 0,9	11115,0 100,0

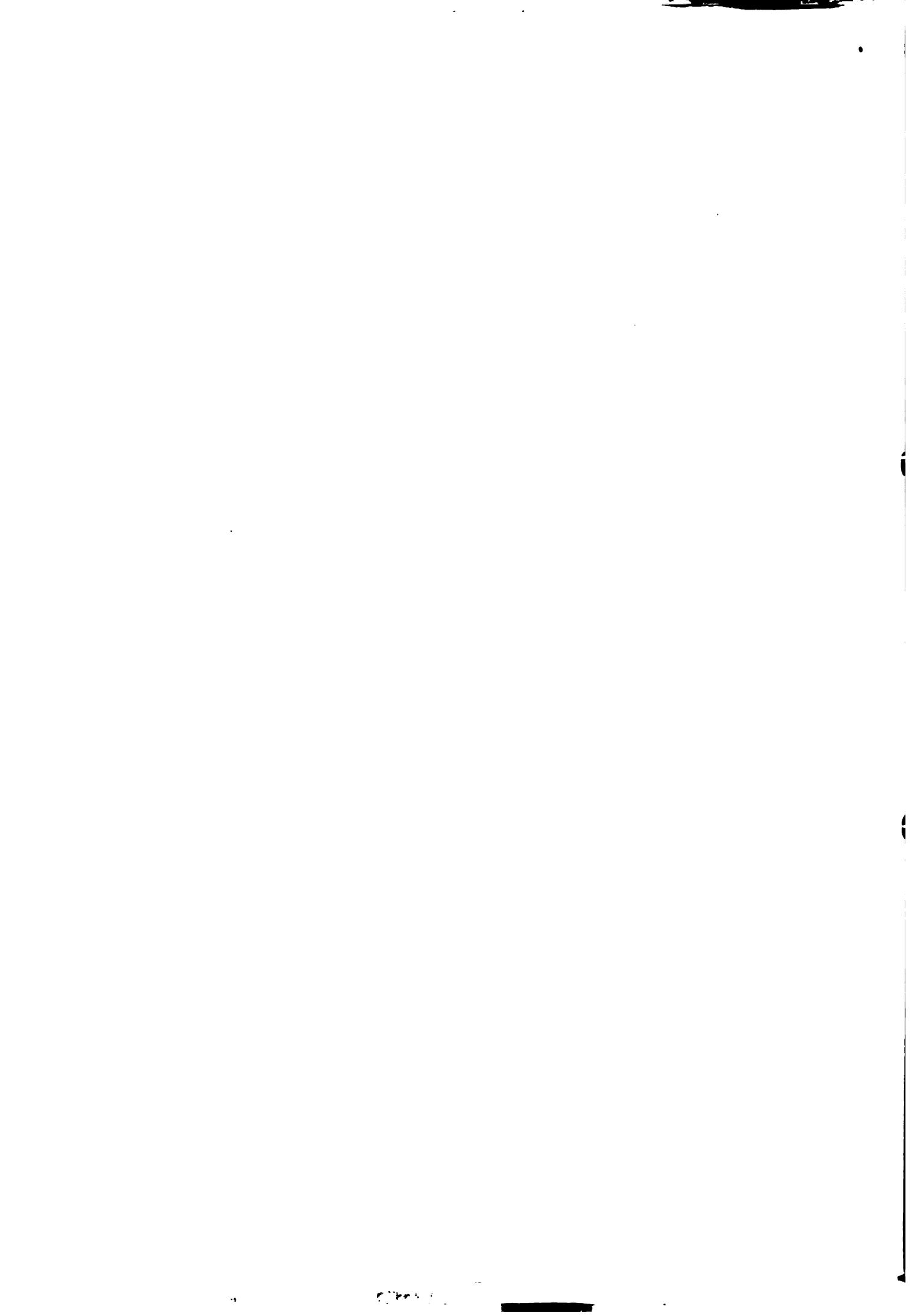
Fuente: N. R. de Marulanda: "El mercado mundial del banano. Dic. 89 y FAO
La información de 1993 y 1994 es provisional

Según estimativos para 1994, los principales países exportadores eran en orden de importancia: Ecuador, con el 25.5%; Costa Rica, con el 16.9% y Colombia, con el 14.1%. Se observa que estos tres países, son los que han ganado mayor participación en los últimos años, siendo Colombia, quien en la presente década creció a la mayor tasa promedio anual (11.8%), claramente superior al crecimiento de la demanda mundial.

Sin embargo, en 1995 aparentemente se empieza a corregir la sobreoferta mundial, debido a la caída de la producción exportable de Colombia, Costa Rica y los demás productores centroamericanos. El único país que continuará creciendo es Ecuador. De otra parte, estimativos del Banco Mundial muestran que a partir del presente año se empieza a producir una leve recuperación de precio internacional de la fruta.

5.2. Las exportaciones colombianas.

La distribución de las exportaciones colombianas se observa en el Cuadro 5. El principal destino han sido los países de la Comunidad Europea (46.9% en 1994), siendo Bélgica el principal comprador y Alemania siguiendo en orden de importancia. De otra parte, E.E.U.U. es el segundo mercado de importancia (36.6%, en 1994). A otros destinos, se exportó el 16.5%.



Cuadro 6
DISTRIBUCION DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS
POR PAISES DE DESTINO (%)

Año	UNION EUROPEA					EE.UU	Otros	Total
	Alemania	Bélgica	Francia	Resto	Total			
1982	4,9	2,9	10,1	26,4	44,4	50,7	4,9	99,9
1985	7,8	2,2	8,4	8,6	26,7	51,6	21,7	100,3
1990	13,3	20,4	4,9	9,6	48,2	43,4	8,4	100,9
1991	9,8	29,7	0,0	8,9	48,4	42,1	9,5	99,8
1992	10,8	28,6	0,0	15,3	54,7	31,4	13,9	100,0
1993	3,5	31,1	0,0	10,5	45,1	42,9	12	99,6
1994	8,2	30,3	0,0	8,3	46,9	36,6	16,5	91,7

Fuente: Augura y Fao

Colombia y Ecuador, son los dos países exportadores de peso, en que la comercialización internacional es efectuada mayoritariamente por firmas nacionales. En efecto, para el caso de Colombia, se observa en el Cuadro 7, cómo en los últimos años, Chiquita y Dole a través de sus filiales, han comercializado alrededor del 24% del banano colombiano, estando el resto en manos de una serie de firmas nacionales de tradición y tamaño como son Unibán (33%), Probán (17%) y Banacol (14%). Esta mayor integración vertical, en el caso de Colombia ha implicado que los efectos de la crisis, por la caída del precio internacional se distribuyan entre productores y comercializadores en mayor grado de lo que ha sucedido en Centroamérica, en donde las firmas multinacionales han transmitido la caída del precio de manera más directa al productor nacional.

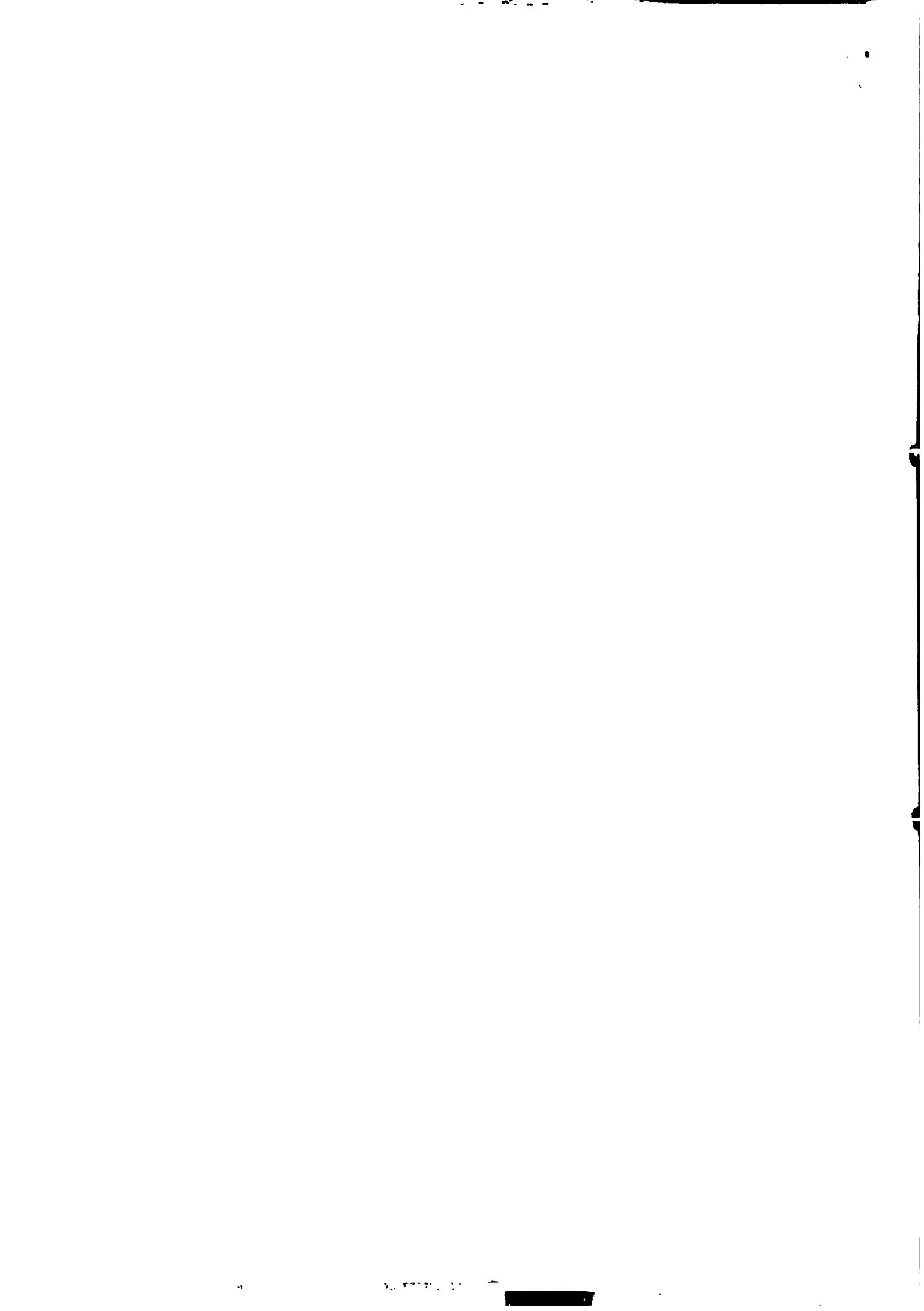
Cuadro 7
PARTICIPACION DE LAS COMERCIALIZADORAS EN EL NEGOCIO BANANERO (%)

Año	Uniban	Proban	Banacol	Eurolatina	Banamar	Sunisa	Banadex*	Tecbaco**	Total
1988	52,5	16,5	17,1	0,0	5,0	0,0	0,0	8,9	100,0
1989	51,6	19,6	13,1	0,0	6,4	0,0	0,0	9,3	100,0
1990	47,0	13,3	14,7	0,0	6,7	0,0	8,8	9,5	100,0
1991	40,9	16,5	15,1	4,7	6,3	0,0	6,7	9,8	100,0
1992	38,3	15,3	15,1	7,7	5,0	0,0	7,2	11,6	100,0
1993	34,0	17,5	14,7	6,5	3,7	0,8	11,6	11,2	100,0
1994	33,0	16,8	14,0	6,1	3,9	2,1	11,1	13,1	100,0

(*): Filial de Chiquita, (**): Filial de Dole

5.3. Competitividad de los principales países exportadores

La posición de Colombia en el mercado bananero depende críticamente además del comportamiento de su productividad y costos, de variables macroeconómicas como la tasa de cambio y la inflación doméstica. Lo mismo le



sucede a los países competidores. Para mirar cómo estas variables han influido en su desempeño se construyó un índice de competitividad para cada país, definido como la relación entre la tasa nominal de cambio y el IPC, normalizando la serie en 1988. Los resultados del cálculo se presentan en el Cuadro 8.

Cuadro 8

INDICE DE COMPETITIVIDAD DE LOS PAISES EXPORTADORES DE BANANO (1988=1,0)

Año	Colombia	Costa Rica	Ecuador	Honduras	Panamá	Guatemala
1988	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
1989	1,02	0,92	0,99	0,91	1,00	0,97
1990	1,03	0,87	0,98	0,74	0,99	1,09
1991	1,00	0,90	0,89	1,49	0,98	0,92
1992	0,94	0,82	0,85	1,48	0,96	0,86
1993	0,87	0,79	0,73	1,66	0,96	0,83
1994	0,69	0,76	0,66	1,77	0,94	N.D.

Fuente: Cálculos del autor con base en estadísticas del FMI. N.D.:No disponible

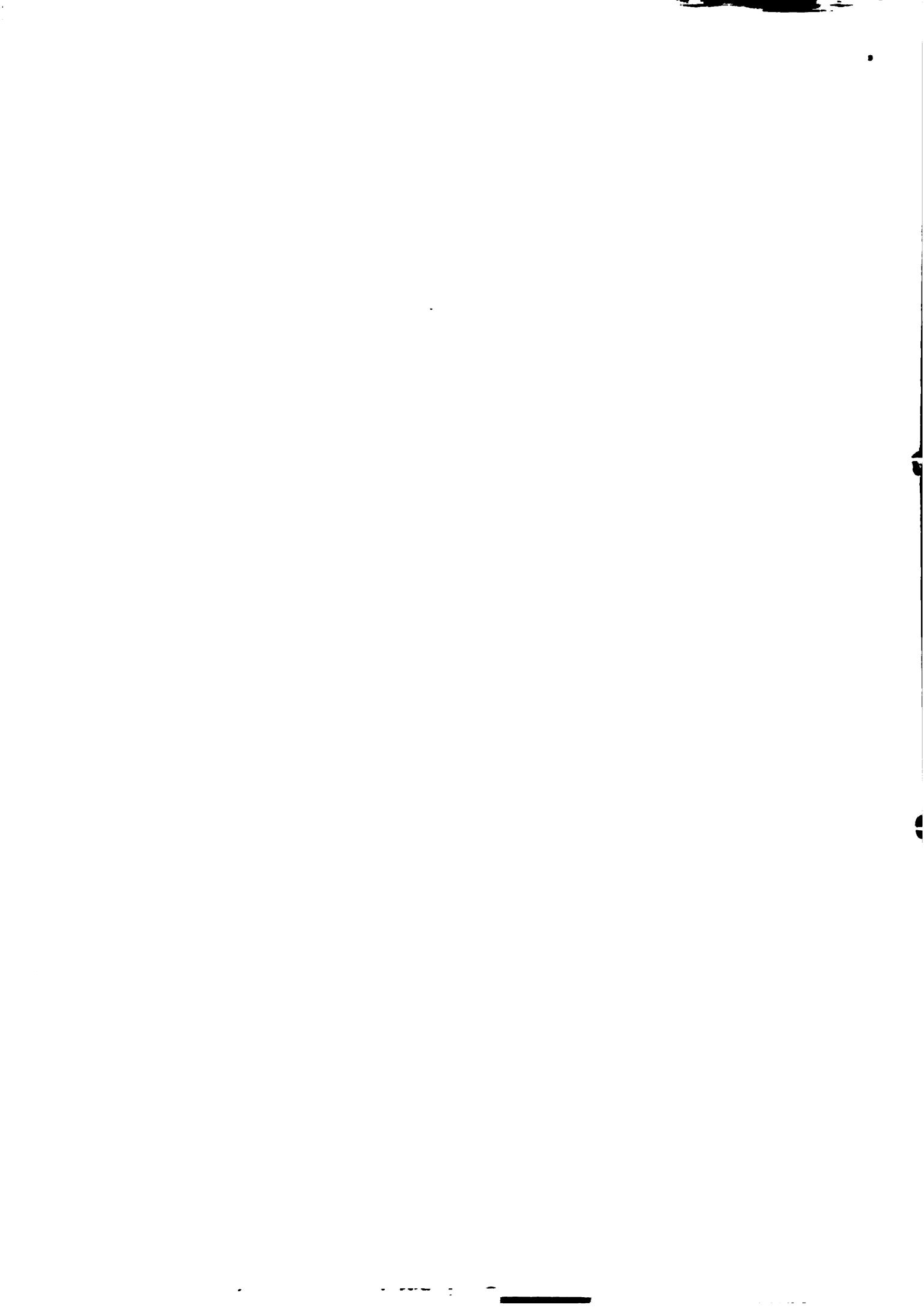
Lo que se observa para Colombia, es que ha habido una pérdida de competitividad del 31% entre 1988 y 1994. Sin embargo, al comparar este resultado con los principales competidores en banano como son Costa Rica o Ecuador, se relativiza el argumento. En efecto, para Costa Rica se presenta una pérdida de competitividad en el mismo período del 26% y para Ecuador la pérdida es de 34%. Es decir, no obstante que en el período analizado Colombia haya sufrido un proceso de apreciación real de su moneda, el hecho de que los competidores de Colombia en banano, también lo hayan sufrido, modifica la conclusión que sobre estas materias se tiene.

Se puede concluir entonces que Colombia perdió en competitividad frente a Costa Rica, sólo en 1994. Por el contrario, frente a Ecuador el país ganó en el período en varios puntos.

Por supuesto, existen otros aspectos que afectan el desempeño de cada país en las exportaciones. Por ejemplo, Ecuador, cuenta con varias ventajas como son, el costo de la mano de obra inferior a la colombiana, el mercado cautivo del Cono Sur de América (Argentina y Chile) para su banano o, la garantía de los fletes de retorno, lo cual hace que la comercialización sea más económica. En cuanto a Costa Rica, en este país se han logrado productividades superiores a las colombianas.

5.4. Las distorsiones del mercado

La Comunidad Europea al establecer el reglamento 404 a partir del último trimestre de 1994, impuso una cuota máxima de importación de banano proveniente de los países del área dólar reduciendo sus exportaciones en unas 600.000 ton. El objetivo de la medida fue generar un aumento importante de la



protección a la producción proveniente de países ACP y miembros de la CEE, la cual es claramente menos competitiva que la latinoamericana.

Sin embargo, la medida trajo consecuencias perversas sobre el mercado mundial del banano. En primer lugar, elevó exageradamente el precio del banano al consumidor final en los países de la Comunidad desestimulando a la postre el consumo de la fruta en esa región. En segundo lugar, generó una depresión del precio en el llamado "mercado libre". En tercer término, indujo un aumento exagerado en los márgenes de comercialización de las firmas que tienen acceso a las licencias de importación de la Comunidad. En síntesis, se produjo una transferencia de recursos de los productores latinoamericanos y los consumidores europeos, a los productores de las zonas ACP y europeas, a algunas comercializadoras privilegiadas que poseen las licencias y a los consumidores del "mercado libre".

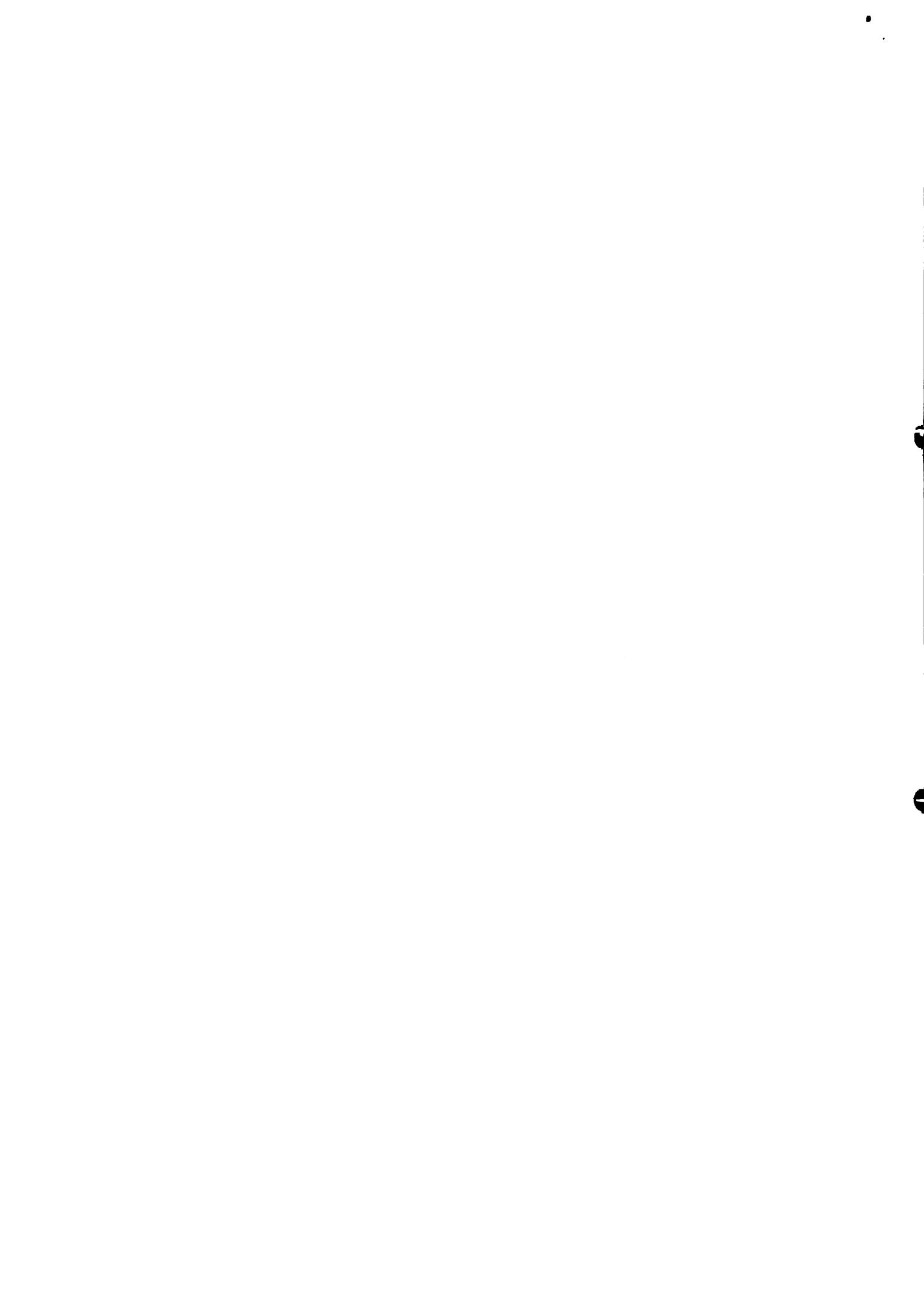
El llamado "Acuerdo Marco", por el cual la Comunidad le otorgó a Costa Rica, Colombia, Nicaragua y Venezuela, un tratamiento especial al permitirles un porcentaje mayor dentro de la cuota global establecida, no constituye sino un mal menor para los países beneficiados y castiga aún más a los demás productores del área libre y a las comercializadoras que no tienen acceso a las licencias de exportación.

De este último hecho se deriva que las autoridades norteamericanas presentaron una demanda en días pasados ante la OMC contra el "Acuerdo Marco", al verse perjudicadas algunas firmas multinacionales de bandera de ese país. También dentro de esta óptica, los E.E.U.U. han amenazado a Costa Rica y Colombia de tomar retaliaciones de tipo comercial bajo la sección 301 de la ley de comercio norteamericana.

Dada esta compleja situación, las autoridades colombianas deben defender el *status quo* actual, a menos que se vislumbre alguna modificación en el régimen comunitario que implique mayor libertad de comercio, lo cual sería beneficioso para el país. En el caso de que las amenazas de los E.E.U.U. bajo la sección 301, se conviertan en anuncios de retaliaciones efectivas de carácter comercial contra nuestros productos, habría que modificar la estrategia.

6. CARACTERÍSTICAS DE LA CRISIS

La crisis que atraviesa el sector bananero colombiano se inició en 1992, con la caída del precio internacional, por efecto de la sobreoferta mundial de la cual Colombia también es responsable. Las medidas anunciadas y puestas en operación por la Comunidad Europea a través del reglamento 404, ayudaron a profundizar la caída del precio, al restringir la demanda de la región. Sin embargo, el país logró una situación privilegiada en medio del nuevo régimen al formar parte



del "Acuerdo Marco", lo que le garantiza una participación importante dentro de la cuota de importación de la Comunidad. Para Colombia, al igual que los demás productores latinoamericanos, sería deseable un mercado más abierto y libre para el banano. Mientras no se modifique el régimen europeo, el país deberá defender el "Acuerdo Marco".

El ajuste de la producción en Centroamérica y Colombia que se viene dando durante el presente año, permiten pronosticar que el precio internacional detenga su caída e incluso empiece a recuperarse, tal y como lo proyecta el Banco Mundial.

Una primera manifestación del deterioro del precio internacional sobre la actividad bananera fue la elevada cartera vencida de las comercializadoras colombianas con los bancos, el cual requirió de la intervención del gobierno para reestructurar los créditos adquiridos con Bancoldex y buscar alternativas de nuevas garantías (El IFI cumplió un importante papel en esta materia).

El estancamiento de la productividad bananera de los últimos años, particularmente en la región de Urabá (1.653 cajas/ha.año en 1995), no fue consecuencia de la caída del precio internacional, sino un fenómeno que acompañó el deterioro del precio. Ello generó incrementos no despreciables en los costos unitarios de producción, contribuyendo a la caída de la rentabilidad del negocio.

Un conjunto complejo de factores explica el deterioro de la productividad. En primer término, la violencia e inseguridad imperante, sobretudo en la región de Urabá ha dificultado la gestión administrativa de las fincas bananeras. A su vez este clima deteriorado ha desestimulado la inversión en infraestructura (riego, drenaje) y tecnología (nuevas variedades, meristemós, etc.). Sin embargo, es sorprendente que en medio de un ambiente hostil, la expansión de las siembras hubiese continuado, pero con productividades mediocres.

En parte, la caída de la productividad se debió también a problemas de tipo fitosanitario. En efecto, existen zonas con alto nivel de infestación de la sigatoka negra y otros hongos, que no han sido combatidos con las técnicas adecuadas, constituyéndose en foco permanente de dispersión de las plagas.

El deterioro del medio ambiente, es otra característica del complejo panorama bananero. En realidad esta variable ha sido tenida en cuenta en el proceso productivo con contadas excepciones. En la generalidad de los casos, los procesos de contaminación del ambiente han avanzado sin límite alguno.

El análisis desarrollado en este documento mostró que si bien la tasa de cambio, no ayudó en los últimos años a neutralizar la caída del precio internacional o los aumentos de costos por las caídas de productividad, no se



puede considerar que ella haya sido una causa de la crisis de rentabilidad. Además, en el presente año, esta variable ha tenido un comportamiento favorable.

7. ELEMENTOS DE UNA ESTRATEGIA DE COMPETITIVIDAD PARA EL BANANO COLOMBIANO.

Cualquier estrategia que se adopte en el marco de un acuerdo de competitividad entre empresarios, trabajadores y gobierno, debe partir de unos principios básicos. Por una parte, para cada problema existe en principio un instrumento óptimo para resolverlo. Por otra parte, las acciones que cada participante realice en desarrollo del Acuerdo son de su responsabilidad y su no cumplimiento erosionará el ánimo de concertación y por ende el mismo Acuerdo.

Del diagnóstico desarrollado en las secciones anteriores de este documento se llegó a la conclusión de que la crisis del sector bananero fue causada por un conjunto de factores que actuaron de manera simultánea. En primer lugar, una caída del precio internacional en razón a la sobreoferta mundial, de la cual Colombia fue partícipe con incrementos del volumen exportado, asociado a mayores siembras realizadas. En segundo lugar, el estancamiento y deterioro de la productividad, particularmente en la región de Urabá, que se tradujo en un incremento apreciable en los costos de producción. En tercer lugar, la apreciación real del tipo de cambio que sufrió el país, la cual no contribuyó a neutralizar los impactos negativos de las variables anteriores sobre la actividad.

A pesar de que la posición de Colombia en el mercado internacional de la fruta es importante, es claro que el país no tiene poder de afectación sobre el precio mundial. Sin embargo, ante un escenario enrarecido por las distorsiones introducidas por la Comunidad Europea, al establecer el reglamento 404, el "Acuerdo Marco" del cual Colombia es partícipe y, las amenazas de las autoridades norteamericanas de aplicar la sección 301 de la ley de comercio contra los productos colombianos, las autoridades colombianas deben hacer un seguimiento permanente con miras a explorar alternativas que se puedan traducir en un régimen de la Comunidad más transparente (p.ej. el establecimiento de un tasa arancelaria a la importación de banano) en beneficio del mercado mundial del banano. En el caso de que las amenazas norteamericanas se llevaran a la realidad, el Ministerio de Comercio Exterior en consultas previas con el Ministerio de Agricultura, debería recomendar las acciones necesarias que minimicen los perjuicios para el país.

La crisis demostró la vulnerabilidad financiera de la comercialización del banano por parte de las firmas nacionales integradas. El Gobierno terminó asumiendo los costos de la reestructuración de las deudas y siendo el garante de los nuevos créditos.

En la base del deterioro de la productividad, está el problema de la inseguridad y la violencia. Corresponde al Estado imponer un clima de tranquilidad y seguridad para que la iniciativa empresarial pueda desarrollar todo su potencial y el mantenimiento de las plantaciones y la realización de inversiones en riego, drenaje, tecnología, conservación del ambiente, etc.

Las acciones tendientes a mejorar la productividad física y reducir los costos de producción en las plantaciones, son responsabilidad de los productores y trabajadores. De un diagnóstico detallado efectuado por ellos, deben surgir las acciones prioritarias a desarrollar: Renovación de las variedades con el uso de meristemos, Sistemas de riego y drenaje, Control fitosanitario, Optimización del manejo del cultivo por eliminación de prácticas culturales innecesarias, fusión de labores complementarias, etc.

Bajo una óptica similar, los productores deben diagnosticar las áreas marginales en el sentido de bajas productividades asociadas a condiciones agroecológicas no óptimas o a niveles elevados de infestación de plagas, para proceder a su eliminación.

El Gobierno cuenta con instrumentos de apoyo a estas acciones. Por una parte, el ICA cuenta con recursos y programas tendientes a desarrollar el control sanitario integral. De otra parte, el ICR (Incentivo a la capitalización rural) creado por la Ley Agraria de 1993, es un instrumento idóneo para subsidiar el cambio técnico.

11



Figura 1.B: Cobertura de los impuestos establecidos a las importaciones de la Nación Más Favorecida (NMF) antes y después de la ronda Uruguay, por parte del Grupo de los Cuatro

