

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



La industria bananera colombiana: retos y oportunidades de mejora

Misión empresarial Panamá y Caribe

María Camila Tobon Rojas

Juan Manuel Vanegas Cabrera

Bogotá, D.C.
2019

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



La industria bananera colombiana: retos y oportunidades de mejora

Misión empresarial Panamá y Caribe

Autores

María Camila Tobon Rojas

Juan Manuel Vanegas Cabrera

Tutor

Giovanni Efrain Reyes

Administración de Negocios Internacionales

Bogotá, D.C.

2019

Agradecimientos

Agradecemos en primer lugar a Dios por la infinidad de bendiciones que nos ha brindado a través de nuestras vidas, de nuestro periodo universitario y durante la realización del presente trabajo, sobre todo, por ser nuestro principal apoyo en momentos de dificultad.

A nuestros padres Rocío y Alberto; y, Esperanza y Orlando muchas gracias por creer en nosotros, por los valores y principios que nos han inculcado y por ser los principales promotores de nuestros sueños y metas.

Finalmente, agradecemos a los docentes del Colegio Mayor Nuestra Señora del Rosario por compartir sus conocimientos y consejos con nosotros, por poner todo su esfuerzo en hacer de nosotros los mejores profesionales, en especial, agradecemos al profesor Giovanni Reyes, quien dedico su tiempo, sus estudios, su paciencia y su experiencia para guiarnos y contribuir valiosamente a este trabajo.

Dedicatoria

Dedicamos este trabajo principalmente a Dios, quien es el que todo lo hace posible y nos ha permitido llegar hasta este momento de tanta importancia para nuestras vidas profesionales. A nuestros abuelos por estar incondicionalmente para guiarnos, darnos su cariño y hacernos mejores personas; a la memoria de Flover Rojas quien nos enseñó que todo trabajo duro tiene su recompensa. A nuestros padres por apoyarnos en cada decisión, por aportar a nuestro crecimiento tanto personal como profesional y por permitirnos soñar y estar ahí para ayudarnos a cumplir lo que nos proponemos. A nuestros hermanos por enseñarnos y dejarnos aprender de ellos, por las risas y las peleas y sobre todo por su lealtad. A nuestro tutor Giovanni por su paciencia, porque su experiencia y conocimientos compartidos con nosotros en Teoría de Juegos nos hicieron entender que todo es posible si nos esforzamos lo suficiente y que las oportunidades para ser mejores están.

Tabla de contenido

Resumen.....	8
Abstract.....	10
Glosario.....	11
1. Introducción	13
1.1 La industria colombiana y sus dificultades.....	19
1.2 Planteamiento del problema	24
1.3 Justificación.....	25
1.4 Objetivos (generales y específicos).....	26
1.5 Alcance y vinculación con el proyecto del profesor	26
2. Fundamentación teórica y conceptual.....	28
2.1Causas naturales	29
2.2Causas estructurales	31
3. Presentación y Análisis de resultados.....	37
4. Conclusiones y recomendaciones	43
5. Referencias Bibliográficas	47

Listado de Tablas

Tabla 1. Exportación colombiana de productos no petroleros.....	14
Tabla 2. Volumen de exportaciones de banano por región en Colombia	20

Listado de gráficos y figuras

Figura 1. Condiciones óptimas de cultivo.....	17
Gráfica 1. Producción bananera (Tn) de Colombia frente a Ecuador.....	18
Figura 2. Porcentaje de exportaciones en Colombia por sector económico	22
Gráfica 2. Participación de producción total en mercados internacionales	28
Figura 2. Precios promedio por tonelada, exportación vs consumo interno.....	32
Gráfica 3. Volumen de exportaciones (Tn) por mes (2018).....	34
Gráfica 4. Producción bananera promedio (Tn) por zona del país (2000-2017)	35
Figura 3. Ciclo de crecimiento a partir de exportaciones	36
Gráfica 5. Exportaciones de banano frente a balanza comercial (2012-2017)	37
Gráfica 6. Importaciones y exportaciones equiparadas por TRM*	39
Gráfica 7. PIB de América Latina frente a China e India.	40
Figura 4. Exportaciones y demanda interna.....	41

Resumen

El banano es uno de los productos más exportados, dado su elevado consumo que lo sitúa como el cuarto producto a nivel mundial, detrás del arroz, el trigo y el maíz. Ello implica grandes oportunidades para las zonas productoras, usualmente favorecidas por su clima ecuatorial. Aun cuando las condiciones climáticas son ideales en Colombia, ello no se ve reflejado en los desenlaces económicos. En el presente estudio se han documentado los valores totales de exportaciones e importaciones de banano en Colombia a través del análisis de la TRM. Los resultados muestran que, a pesar de las buenas condiciones del mercado, las fluctuaciones de la TRM no son una ventaja para el sector exportador puesto que los productores de banano deben importar insumos en rangos similares. Ello, aunado a otras condiciones como la desastrosa falta de previsión y planeación a nivel administrativo, y las carencias de orden técnico, conllevan a un lento crecimiento de la cantidad de hectáreas dedicadas a la actividad, desemboca en un escaso crecimiento de la industria bananera. Se concluye que la implementación de algunas estrategias en forma de políticas públicas, como la implementación de cadenas de valor, la unificación de marca nacional, el subsidio para compra de insumos, y especialmente la de *protección de la importación* (en donde se propende por incrementos en las escalas de retorno), podrían ayudar a mantener las cosechas en niveles competitivos en relación con el costo y al mercado, a la vez que se minimizan las pérdidas en periodos de crisis, tanto endógenas como exógenas.

Palabras clave: industria bananera, exportaciones, importaciones, protección de importación, Ley de Verdoorn.

Abstract

Banana is one of the most exported products, due to its high consumption. Therefore, banana has established as the fourth product worldwide, behind rice, wheat and corn. This implies great opportunities for the producing areas, usually favored by their equatorial climate. Even when climate conditions are ideal in Colombia, this is not reflected in the economic outcomes. In this study, the total values of banana exports and imports in Colombia have been documented through an RMR analysis. Results show that, despite favorable market conditions, RMR fluctuations are not an advantage for the exporting sector since banana producers must import agricultural supplies in similar ranges. This, as well as other conditions such as the disastrous lack of forecasting and planning at administrative levels, and technical weaknesses, imply small increases in the number of hectares dedicated to the activity, which leads to a low growth of the banana industry. It is concluded that the implementation of some strategies in the form of public policies, such as value chains implementation, national branding, the subsidy for the purchase of supplies, and especially import protection policies (where it is caused by increases on the return scales), they could help keep crops at competitive levels in relation to cost and market, whilst minimizing losses in periods of both endogenous and exogenous crisis.

Keywords: banana industry, exports, imports, import protection, Veerdorn Law.

Glosario

PIB: Producto Interno Bruto. Este mide el valor monetario de los bienes y servicios finales — es decir, los que adquiere el consumidor final— producidos por un país en un período determinado (por ejemplo, un trimestre o un año), y cuenta todo el producto generado dentro de las fronteras. Abarca los bienes y servicios producidos para la venta en el mercado, pero incluye también otros, como los servicios de defensa y educación suministrados por el gobierno (Callen, 2008, pp. 48).

TRM: Tasa Representativa del Mercado. Para Colombia, se define como el promedio aritmético simple de las tasas ponderadas de las operaciones de compra y venta de divisas efectuada por bancos comerciales, corporaciones financieras, la Financiera Energética Nacional –FEN– y Banco de Comercio Exterior de Colombia –BANCOLDEX (Montenegro, 2010)

CIF: Valor calculado en donde se incluye no sólo el valor de la mercancía en el país de origen, sino el flete y el seguro hasta el punto de destino (Gaulier, et.al, 2008).

FOB: Valor calculado en donde se incluye no sólo el valor de la mercancía en el país de origen, sino el flete, el seguro y otros gastos hasta la aduana de salida (Gaulier, et.al, 2008).

Ley de Verdoorn: establece que la productividad presenta crecimiento con relación al volumen de producción de una región. Así: a) las economías de aglomeración determinan que el nivel de productividad del centro industrial de un país sea más grande que el de su periferia industrial, b) como la varianza de los niveles salariales es más pequeña que la varianza de los niveles de productividad, el salario de eficiencia será más grande –y por consiguiente la rentabilidad– en el centro industrial y c) esa rentabilidad mayor atraerá más producción y haciendo con que d), para la Ley de Verdoorn, la productividad crezca todavía más en esa región. Se concluye de este modo un círculo virtuoso para la región que es sede del centro industrial y un círculo vicioso para la periferia industrial del país (Azzoni y Ferreira, 1998).

Protección de la importación: estrategia gubernamental que busca favorecer a las empresas exportadoras de productos. En un contexto de fluctuaciones en la producción con demanda relativamente constante, el modelo conlleva unas pérdidas que los cultivadores están dispuestos a aceptar en los años normales; la elasticidad baja de la demanda implica que las pérdidas tienen una magnitud muy inferior a las grandes ganancias que reciben cuando los desastres naturales destruyen grandes porciones de las plantaciones (Ko y Frijters, 2014).

1. Introducción

La apertura comercial experimentada como causa del fenómeno de la globalización implica una coyuntura para las actividades económicas de los países, en particular aquellos cuya principal fuente de ingresos depende no sólo de la comercialización sino también de la producción. Este es el caso de la mayoría de los países de América Latina, territorios de tradición agrícola que, por falta de capacidad técnica e industrial, ven minadas sus oportunidades de crecimiento dentro de las diversas industrias.

Esto ocurre aun cuando, en términos generales, el mercado es favorable. Krugman (1979) ha afirmado que cada región o cada país es relativamente mejor que otros países o regiones en diversos productos, servicios, etc., y es tal diferencia lo que hace permite obtener beneficios de la comercialización (Tabla 1). En América Latina los productos agrícolas en general se producen más fácilmente que en otras regiones del mundo¹, motivo por el cual la región cuenta con condiciones favorables para la exportación.

En determinados sectores se ha aprovechado parte de este potencial. Por ejemplo, el consumo de bananos a nivel mundial (como fruta fresca) es elevado; es mayor incluso al consumo de manzanas y se ubica por detrás únicamente del consumo de cítricos industriales (de Soto, 2011). Estas cifras están directamente relacionadas con una segunda ventaja de este sector. Las diversas variedades de banano², aumentan la cantidad de zonas en las que se puede producir, a pesar de

¹ Especialmente por causas climáticas.

² El 47% de la producción mundial de banano es del grupo *Cavendish*, mayoritariamente plantaciones de las variedades Gran Enano (Nanica) y Valery (Nanicao). Los otros grandes grupos son, por un lado, el grupo AAB de

las variaciones climatológicas que puedan existir entre diversos países de la región o zonas dentro de cada país. De este modo se ha aumentado la producción, llevando al banano a establecerse como el cuarto producto a nivel mundial, después del arroz, el trigo y el maíz (Chávez, 2017).

Tabla 1. Exportación colombiana de productos no petroleros

Productos	Valor FOB (USD)	Participación
Carbón	5,832,766,611	27%
Café	1,972,559,117	9%
Metales preciosos	1,374,529,460	6%
Flores frescas	1,179,641,710	5%
Plástico en formas primarias	880,935,719	4%
Banano	728,339,564	3%
Ferroníquel	537,334,458	2%
Cosméticos y productos de aseo	512,438,832	2%
Confecciones	492,091,706	2%
Productos del hogar	404,308,486	2%
Productos de confitería	402,643,463	2%
Productos diversos de las industrias químicas	392,178,001	2%
Vehículos	387,870,412	2%
Metalurgia	344,634,381	2%
Azúcares y mieles	335,982,025	2%
Aceites y grasas	313,037,613	1%
Demás productos	5,587,265,562	26%
Total	21,678,557,120.00	100%

Fuente: Mosquera y Espinoza (2016)

plátanos dulces de tierras altas/tropicales como las de las Islas Canarias, Filipinas y el norte de Argentina y el sur de Brasil, que representan un 17% de la producción mundial; frente al grupo conocido como *Gros Michel*, con un 12% de la producción mundial (de Soto, 2011).

Por este motivo se ha incrementado la importación de este producto a nivel mundial desde hace cerca de tres décadas. Las estadísticas de CORBA-NA, en Costa Rica, indican que la demanda mundial de banano entre 1983-1985 fue de 322,2 millones de cajas³, casi 6 millones de toneladas; con un incremento de casi el doble en 10 años, llegando a 588 millones de cajas y casi 11 millones de toneladas para el periodo 1993-1995. En dicho año empezó a regir el acuerdo de cuotas entre la Unión Europea y Costa RICA, Nicaragua, Venezuela y Colombia, que garantizaba la compra de más de dos millones y media de toneladas, lo que representaba más del 60% del consumo europeo total (Vásquez, 1997).

La tendencia permanece hasta la actualidad. Pormenorizando las cifras actuales, las estimaciones de importaciones hablan de cerca de 267 millones de cajas para la Unión Europea, 260 millones de cajas para Estados Unidos, 216,2 millones de cajas para Canadá, 127,9 millones de cajas para Asia (en donde sólo Japón importa 65,8 millones), las exrepúblicas socialistas importan alrededor de 76,7 millones de cajas y Latinoamérica, con 45,3 millones de cajas importadas, especialmente en Argentina, Chile, Uruguay y El Salvador.

Así, es correcto afirmar que la industria bananera cuenta con un enorme potencial económico para aquellos países productores y, especialmente, exportadores, como es el caso de Colombia y Ecuador. La gran viabilidad agrícola de la zona sur del continente representa una alta carga porcentual del PIB, especialmente en un producto de demanda creciente como el banano. Esta es una buena noticia para la economía general, dado que la mayor entrada de capital fomenta otras relaciones económicas conexas que estimulan el crecimiento económico. Por ejemplo, en Ecuador, las industrias de cartón, abono, fertilizantes, navieras y el sector de los productos de

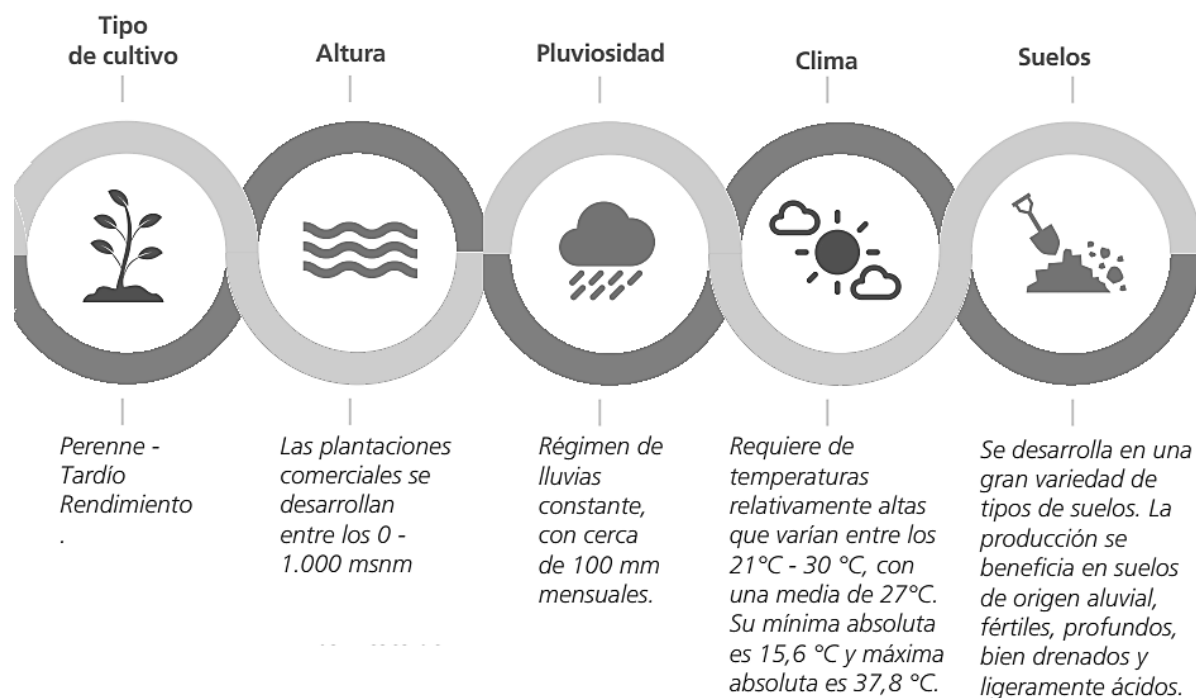
³ Una caja equivale a 18,14 Kg de producto (de Soto, 2011).

plástico pueden ofrecer trabajo a más de dos millones de personas, gracias a que dependen del sector bananero en alrededor del 65% (García, Juca y Juca, 2016). Podría pensarse que la capacidad productiva está directamente relacionada con la capacidad exportadora, pero, si bien no es posible exportar sin producir, también hay que tener en cuenta que del total de la producción local cerca del 89% se queda en el país de origen para ser consumido como fruta fresca (Chávez, 2017), mientras que, en términos generales, la demanda de banano orgánico se encuentra alrededor del 4% del total (entre 25 y 40 millones de cajas anuales). De acuerdo con de Soto (2011), el bajo porcentaje se explica por la alta tecnología requerida y los altos costes de producción (fertilizantes, plaguicidas, etc.) que consecuentemente reducen la rentabilidad sobre el producto final, pero principalmente, por la dificultad para encontrar las condiciones ecológicas apropiadas para este cultivo (Figura 1).

Colombia es uno de los pocos países que cuenta con condiciones óptimas para el cultivo de banano. Sin embargo, sólo desde la entrada en vigor de los tratados de libre comercio (TLC)⁴ con Estados Unidos (desde mayo de 2012) y la Unión Europea (agosto de 2013), se ha empezado a obtener incrementos en el mercado a expensas de un precio menor por caja de banano para los principales compradores (Mosquera y Espinoza, 2016).

⁴ Un tratado de libre comercio es, según los mismos Mosquera y Espinoza (2016), un acuerdo entre países en donde los mercados dejan de cobrar impuestos o aranceles, de manera tal que se favorezca la entrada y salida de bienes y servicios.

Figura 1. Condiciones óptimas de cultivo



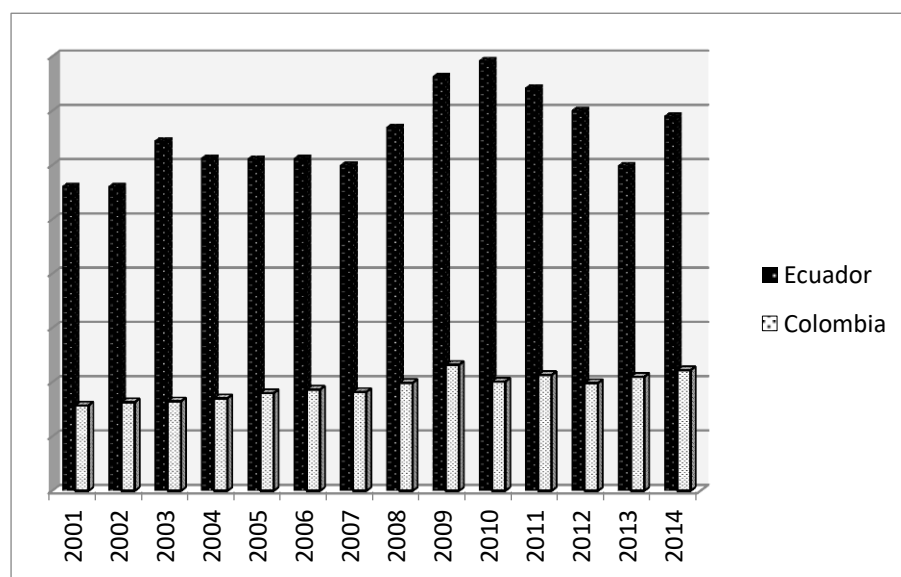
Fuente: FINAGRO (2018)

Aunque aquello parezca problemático, el inconveniente principal radica en la baja productividad de la industria bananera respecto a otros productores de la región, como Ecuador (Gráfica 1). Los diversos gobiernos parecen no haber tomado las decisiones adecuadas para proteger a la industria bananera, aun conociendo estos datos desde hace casi una década. La baja productividad por hectárea también se ve reflejada en el lento crecimiento de la cantidad de hectáreas dedicadas a la actividad. Augura, la asociación de bananeros de Colombia reporta que existe un área total cultivada de banano tipo exportación de 49,307 hectáreas, que representan un aumento de 2035 ha respecto al 2016 (El Tiempo, 2018).

Por lo tanto, se reconoce que el reto para el país es aumentar el ritmo de producción por cada hectárea: según de Soto (2011), hacia 2010 los 24,2 millones de cajas colombianas requerían unas 23.750 hectáreas de cultivo, dando como indicador un pobre promedio de 1019 cajas por hectárea al año, muy inferior a las 2400 cajas promedio de producción en Costa Rica; actualmente, aunque ha habido un aumento en la producción colombiana, acercándose a las 2000 cajas por hectárea, el volumen sigue siendo muy inferior a países como Ecuador, en donde se exportan cerca de 3000 cajas por hectárea (Portafolio, 2018).

Gráfica 1. Producción bananera (Tn) de Colombia frente a Ecuador

Año	Ecuador	Colombia
2001	5.611.897	1.569.642
2002	5.611.438	1.631.058
2003	6.453.806	1.647.699
2004	6.132.276	1.702.565
2005	6.118.425	1.798.709
2006	6.127.060	1.863.746
2007	6.002.302	1.819.874
2008	6.701.146	1.987.603
2009	7.637.324	2.319.625
2010	7.931.100	2.010.103
2011	7.427.776	2.132.227
2012	7.012.244	1.982.702
2013	5.995.527	2.098.625
2014	6.906.376	2.221.498



Fuente: Banco Central del Ecuador (2016)

1.1 La industria colombiana y sus dificultades

La producción de banano tiene una gran historia en Colombia que se remonta a más de 90 años, con sembradíos que han sido la base económica especialmente de las regiones, el Urabá antioqueño y la Costa Caribe, especialmente en Magdalena (El Tiempo, 2018), con algunos sembradíos importantes, pero comparativamente minoritarios en La Guajira y el Cesar (Tabla 2). No obstante su importancia, no todos los productores le apuestan de igual manera a la exportación: en primer lugar, a pesar de que Colombia ha sido históricamente un país de tradición bananera, a lo largo del siglo pasado se presentaron varias formas de marginalización y devaluación de la industria a partir de las dinámicas propias de la violencia en la región (Brown, 2013) y su extensión a campos geopolíticos, que aun a pesar de las nuevas estrategias de inmersión de la industria, continúan minando las oportunidades de los productores de contar con la infraestructura necesaria para funcionar a niveles óptimos que deriven en mejores condiciones de vida para la población general.

Tabla 2. Volumen de exportaciones de banano por región en Colombia

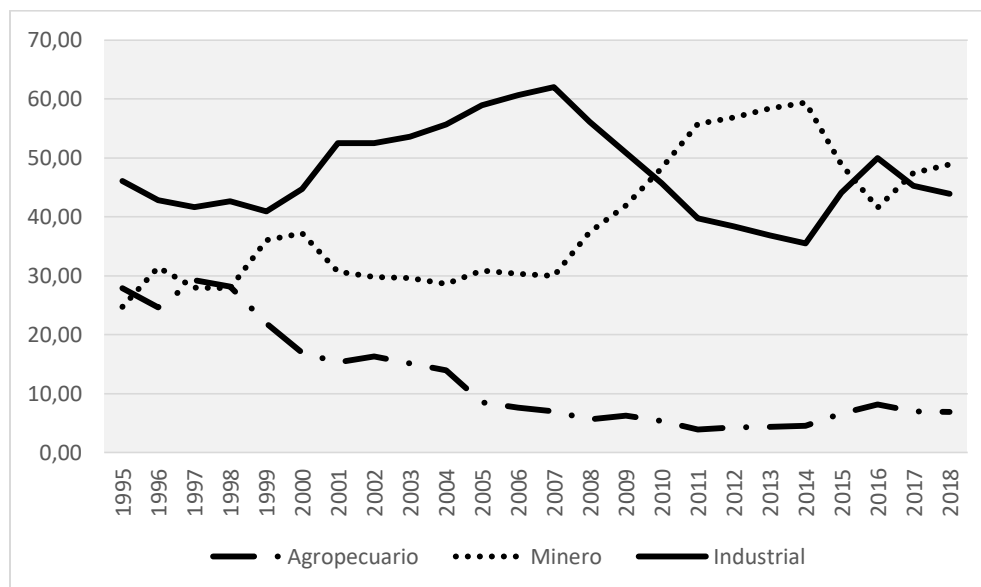
		Volumen	
		Total	%
	Antioquia	925.016	61,5%
	Magdalena	576.839	38,3%
	Cundinamarca	1.152	0,1%
	Cesar	518	0,0%
	Bogotá	441	0,0%
	Bolívar	122	0,0%
	Sucre	98	0,0%
Departamento	Atlántico	52	0,0%
	Valle del Cauca	11	0,0%
	Tolima	4	0,0%
	Santander	0	0,0%
	Risaralda	0	0,0%
	Quindío	0	0,0%
	Caldas	0	0,0%
	Total	1504253	100,0%

Fuente: Elaboración propia con datos de DANE (2019).

En segunda medida, las exportaciones del país se han concentrado en los campos minero e industrial, tomando puntos porcentuales que anteriormente les correspondían a las actividades agropecuarias (Figura 2). En tercer lugar, en la industria bananera particularmente, existe una desastrosa falta de previsión y planeación a nivel administrativo, así como una serie de carencias de orden técnico. No sólo América Latina como región se encuentra muy por detrás de otros comercios (economías abiertas del mundo globalizado), sino que al interior de cada país las industrias no funcionan de forma adecuada.

Esta ha sido una tendencia en la región, donde las industrias que hacia la década de los 60s ya habían logrado una estabilidad debida al crecimiento económico sostenido gracias al patrón monetario dólar-oro; vieron cómo debido al alza de los precios del petróleo, la gran mayoría de empresas de todas las industrias empezaron a endeudarse hacia 1974, como parte de los mecanismos de contingencia para mantener los altos índices económicos evitando los ajustes estructurales en la economía; para luego finalmente verse inmersas en escenarios de inflación y recesión a finales de los 80s (Reyes, 2004).

Figura 2. Porcentaje de exportaciones en Colombia por sector económico



Fuente: elaboración propia a partir de DANE (2019)

De acuerdo con este autor, la situación reinante en ese entonces implicaba darle un mayor papel a las exportaciones como herramienta para la recuperación económica. Así, se propendió por una apertura en las economías de la región aunada al fortalecimiento estatal de las exportaciones (Fujii y Cervantes, 2013). Sin embargo, los problemas de gestión y administración han sido más que evidentes, aun con los esfuerzos para evitar que sea de conocimiento general. Los problemas administrativos reflejan la fragilidad de la industria, hundida especialmente por dos fuertes fenómenos internacionales: de acuerdo con Reyes (2002), a finales del verano de 1997 acaeció una crisis financiera originada en el sudeste asiático, acrecentada después por los altos precios del petróleo desde abril de 2000.

Dicho panorama se mantuvo más o menos estable durante la primera década del nuevo milenio, en donde la entrada de Colombia al mercado exportador significó una caída abrupta de los precios, debido al poco cuidado que se tuvo a la hora de balancear las pequeñas variaciones de sobre oferta sobre la demanda, afectando a los principales países exportadores como Ecuador, Filipinas y Costa Rica (de Soto, 2011), y por supuesto a Colombia, que no pudo recaudar los rendimientos económicos que esperaba para solventar las obligaciones adquiridas para entrar a dicho mercado. Según Vásquez (1997) desde 1995 se venía presentando una situación en donde año tras año se venía perdiendo terreno con la competencia mejor tecnificada, de alrededor de 5 millones de cajas, o alrededor de 21 millones de dólares perdidos.

En cuanto a las carencias de orden técnico, la competitividad se ve afectada por la infraestructura y el paquete tecnológico, que, más allá de los factores de oportunidad y la diversificación de rubros, dependen del tipo y la calidad del suelo (López, 1998). Las dificultades que se puedan presentar en este aspecto dependen de tipo de cultivo de banano, *orgánico* o *convencional*; de acuerdo con García, Juca y Juca (2016), los cultivos convencionales se caracterizan por el uso de químicos (como fertilizantes y plaguicidas) para aumentar la producción, mientras que el objetivo final de los cultivos orgánicos es contribuir al mantenimiento y fertilidad del suelo, dado que no implementa insumos o químicos.

A la hora de mirar con detalle los diferentes procesos de la industria bananera, es importante hacer la distinción entre los tipos de cultivo, dado que puede marcar la diferencia en cuanto a la cadena de valor del producto. En este apartado, las exigencias del mercado internacional respecto al tipo de producto han supuesto grandes impactos para los cultivadores. Según Quintero y

Carbonó (2015), el control de malezas en las hojas anchas se venía realizando con dosis de 150ml de *Paraquat* de por cada 20 litros de agua; sin embargo, este agroquímico es considerado dentro de la categoría toxicológica, por lo que desde Europa se han decantado por casi que exclusivamente por el aumento en la dosis de *Glifosato* hasta unos 200ml por cada 20 litros de agua.

1.2 Planteamiento del problema

Varios estudios reconocen la importancia del establecimiento de estrategias de gestión empresarial y del incremento de la productividad laboral para mejorar la competitividad de las empresas agropecuarias (López, 1998), en especial cuando han perdido tanto terreno frente a otros tipos de actividad económica. En primer lugar, la industria bananera colombiana carece de un cuerpo de investigación sólido, con muy pocas instituciones y universidades que lleven a cabo investigaciones de corte aplicado a la industria, a diferencia de los esfuerzos realizados en los campos de ciencia básica; sumado a la baja transferencia de conocimientos entre estos centros de investigación aplicada hacia los productores, lo cual se traduce en bajo nivel técnico (Chávez, 2017).

Esto a su vez influye en el segundo frente, que se refiere a la necesidad de acrecentar la aplicación de sapiencias, pericias y habilidades para sacar ventaja de las oportunidades de los tratados de libre comercio, así como para explotar las bondades del *mercado* y el *mercadeo*, logrando una sostenibilidad económica derivada de la generación de ingresos a partir de las ventajas comparativas y competitivas de las producciones (Restrepo y Arias, 2015). Además, las mismas condiciones económicas del país hacen difícil la adquisición de herramientas

tecnológicas apropiadas para el aumento de la producción, así como la ausencia de subsidios o créditos a pequeños empresarios para labores vitales como la compra de plaguicidas. Al final, todo redundará en la falta de garantías de condiciones dignas de vida para los productores del campo, afectando así las esferas socioeconómicas desde su base.

1.3 Justificación

La entrada a mercados globalizados implica un incremento de la capacidad productiva de las empresas, que incluye la explotación de las fortalezas naturales de la compañía, así como de las ventajas técnicas obtenidas a partir del mejoramiento de las capacidades humanas y tecnológicas utilizadas (López, 1998). La primera medida a adoptar es la estabilización del posicionamiento dentro de un mercado tan volátil, motivo por el cual muchos de los productores de banano han entrado en el campo de la evaluación y mejoramiento de sus cadenas de valor que doten de herramientas adecuadas a sus trabajadores (Brown, 2013).

En últimas, estos desarrollos de las empresas a todo nivel se llevan a cabo con el objetivo de facilitar los procesos de incursión dentro del mercado global como empresas individuales, pero sin perder de vista las oportunidades que representa la entrada en el mercado también como empresas en proceso de integración regional. Como bien resalta Reyes (2007), en medio de los procesos de mercados relativamente pequeños, la integración de compañías para la incursión en mercados funciona como factor de crecimiento económico, al aumentar la demanda interna y superar sus restricciones a través de la expansión sostenible de la producción. Esta idea se viene concibiendo desde hace más de medio siglo en la región, con la aparición de algunos incipientes

tratados. No obstante, han carecido de mayores planes de cobertura, planeación efectiva, cohesión política e institucional, y extensión de beneficios asociados del mercado a todos los ciudadanos, no sólo a los agentes inmersos en el comercio.

1.4 Objetivos (generales y específicos)

General:

Identificar las mejoras a implementar en la industria bananera colombiana a fin de mejorar sus índices internacionales.

Específicos:

- Describir las características de las exportaciones bananeras en Colombia
- Analizar las condiciones estructurales de la cadena de producción de la industria bananera.
- Identificar las falencias gubernamentales a la hora de proteger las exportaciones.
- Explorar la protección de importaciones como mecanismo gubernamental para mejorar el sector.

1.5 Alcance y vinculación con el proyecto del profesor

El proyecto de análisis de condiciones estructurales de la industria bananera colombiana se enfoca principalmente en las exportaciones. De acuerdo con la literatura publicada por el docente, las exportaciones han estado íntimamente ligadas al crecimiento económico en América Latina (2002). Este documento da cuenta de la culminación de un arduo trabajo gubernamental

(con amplio margen de mejora) para sacar rédito de las favorables condiciones medioambientales de la región, pobremente acompañadas de una capacidad industrial que les haga justicia.

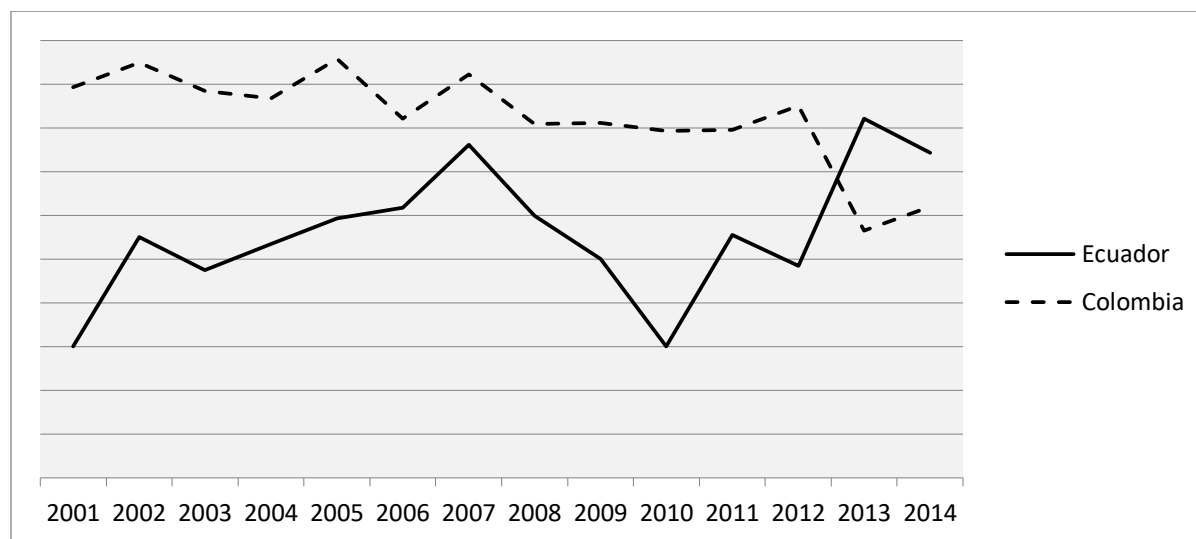
Estas operaciones están contempladas en las diversas teorías de desarrollo económico como un factor indispensable para el mejoramiento de las condiciones sociales (2009). Sin embargo, los últimos 40 años de la economía latinoamericana han estado marcados por un lento crecimiento general, plagado de malas decisiones administrativas individuales que han decantado en la poca consistencia una vez logrado un pico de crecimiento (2004). Es decir, en términos generales la baja capacidad total de la industria no puede garantizar altos crecimientos económicos; sin embargo, por algunas razones históricas y de índole geográfica o climática, en determinados momentos las condiciones del mercado han resultado favorables para los productores/exportadores. Lamentablemente esta época de “bonanza” no ha podido ser sostenida en el tiempo, principalmente debido a costosos errores administrativos o estatales.

De este modo, la literatura aboga por la creación de conexiones entre la región, mejorando los canales ya existentes y sobreponiéndose a dificultades de orden técnico o burocrático. Los procesos de integración en América Latina y el Caribe (2007) deben estar orientados hacia el trabajo mancomunado que permita a los exportadores de la región adquirir mayores capacidades competitivas en el mercado. Las estadísticas indican grandes cantidades de clientes potenciales disponibles en el mercado, pero depende de los estados la creación de las condiciones mercantiles más favorables para la apropiación de amplios segmentos de consumidores.

2. Fundamentación teórica y conceptual

Uno de los retos del país en cuanto a materia bananera, es aumentar el consumo per cápita Nacional de frutas y verduras, dado que el promedio se encuentra bastante por debajo del recomendado por la Organización Mundial de la Salud: actualmente en Colombia se consume alrededor de unos 90 kilos por año, mientras que lo recomendado es alrededor de 146 kg (Revista Dinero, 2018). Al igual que con otras frutas de alta demanda internacional, una de las explicaciones de este fenómeno gira en torno a la enorme cantidad de la producción nacional que es destinada a la exportación; así lo demuestra una comparativa con Ecuador, uno de los países de mayor producción a nivel mundial (Gráfica 2).

Gráfica 2. Participación de producción total en mercados internacionales



	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ecu	65,0	77,5	73,7	76,7	79,6	80,9	88,0	79,9	75,0	65,0	77,7	74,2	91,0	87,1

dor	2%	2%	4%	2%	6%	2%	8%	9%	1%	2%	9%	3%	8%	6%
Colo	94,6	97,4	94,2	93,3	97,9	91,0	96,1	90,4	90,6	89,6	89,8	92,5	78,2	81,0
mbia	4%	6%	3%	7%	1%	8%	2%	7%	1%	8%	2%	5%	9%	1%

Fuente: elaboración propia a partir de Banco Central de Ecuador (2016)

Ello se explica a partir de la dificultad que presenta el mercado interno. Los cultivadores de banano del país suelen sufrir pérdidas económicas como consecuencia de la irregularidad en los precios a la hora de negociar, derivadas de causas de dos tipos, *naturales* y *estructurales*.

2.1 Causas naturales

Hace referencia a todas aquellas condiciones relacionadas con el producto en sí mismo, como la variedad del cultivo y la calidad de la fruta (Chávez, 2017). Esto último depende de las condiciones climáticas, que para el año 2017 presentaron muchos problemas a los bananeros colombianos: A partir de los presagios de fenómeno de la niña, se esperaban mayores lluvias; sin embargo, sólo hubo brisa y junto con el exceso de cultivo, contribuyeron a altas temperaturas en las plantas, que no les permite hacer fotosíntesis adecuadamente (El Colombiano, 2019). Los procesos de mecanización de la plantación también deben seguir estrictos protocolos para garantizar la obtención de productos de alta calidad. La cadena de valor es un conjunto de actividades requeridas para la obtención de un producto o servicio, añade valor al producto final, da un beneficio al productor y al consumidor (García, Juca y Juca 2016). Al respecto, Mosquera y Espinoza (2016), resaltan los efectos positivos de la reducción arancelaria sobre el funcionamiento de dichas cadenas de valor, dado que la menor cantidad y monto de impuestos

vigoriza la inversión extranjera, y la disminución total en términos económicos representa para la compañía la posibilidad de hacer crecer sus redes de producción.

El proceso de dichas redes empieza con el fortalecimiento cosecha es una de las partes fundamentales en la producción, se lleva a cabo cuando la fruta alcanza el grado y calidad apropiados, solicitados por los mercados demandantes; según García, Juca y Juca (2016), para lograr un producto en óptimas condiciones se debe poner énfasis en las labores de campo entre las que están, el deshije, deshoje, fertilización, riego, entre otras.

- Corte: la fruta debe cumplir con el grado y edad determinado.
- Transporte: llevar la fruta con el mayor cuidado hasta la empacadora.
- Separación de fundas: quitar cuidadosamente la que protege el racimo, de manera que esta no roce las flores para evitar derrame de látex.
- Desflore: se realiza de parte inferior a la superior en un periodo no mayor a cinco minutos debido al derrame excesivo de látex.
- Lavado: se realiza un lavado rápido con agua a precisión para limpiar impurezas.
- Desmane: se separan las manos del tallo con curvos o espátulas de acero.
- Lavado en la tina: se elimina el látex generado por los cortes anteriores.
- Selección de la fruta: escoger la fruta por calidad.
- Tratamiento de coronas: el corte debe ser liso y en forma horizontal para evitar desgarraduras de dedos vecinos.
- Uso de fungicidas: para evitar la pudrición en las coronas.
- Etiquetado: se coloca un sello en la fruta para identificar la marca de esta.

- Pesado: se hace para cumplir el peso demandado por las exportadoras, en el caso de Ecuador, el peso solicitado es de 43 libras.
- Empacado: se acomodan de la mejor manera los clústeres para evitar daños posteriores al transportar la fruta.
- Control de calidad: se hacen controles a diferentes horas escogiendo varias cajas para ser evaluadas y luego sacar un porcentaje que no sea inferior al 85%.

Las mejoras que en este sentido ha mostrado la producción colombiana, le han permitido acceder a nuevos mercados internacionales. De acuerdo con la Presidencia de la República de Colombia a través del Instituto Colombiano Agropecuario – ICA (2018), el banano colombiano tiene licencias para ser exportado a países como Alemania, Arabia Saudita, Albania, Aruba, Australia, Azerbaiyán, Bahrein, Bélgica, Birmania, Canadá, Chile, China, Chipre, Corea del Norte, Corea del Sur, Cuba, Curazao, Dinamarca, Emiratos Árabes Unidos, Eslovaquia, Japón, Francia y Marruecos, además de Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia (El Tiempo, 2018); más aún, los esfuerzos gubernamentales durante los últimos cuatro años han permitido a Colombia suscribir un acuerdo con Argentina, logrado la admisión del banano colombiano en el mercado gaucha, después de las negociaciones llevadas a cabo entre el ICA y el servicio de sanidad y calidad agroalimentaria de Argentina [SENASA].

2.2 Causas estructurales

Se espera que este nuevo mercado permita continuar con el crecimiento del sector para aminorar las dificultades de tipo *estructural*; es decir, escenarios artificiales o legislativos, como

la demanda y la oferta y la competencia con los precios de las frutas importadas desde competidores directos, como Ecuador y Venezuela (Chávez, 2017).

La solución a este problema es prioritaria, especialmente desde que las bajas tasas de retorno no permiten reflejar económicamente el aumento de producción, con el agravante de la sobreproducción derivada del calendario de cultivo en Colombia (Figura 2).

Figura 2. Precios promedio por tonelada, exportación vs consumo interno

Precio Nacional (\$/ton)	2014	2015	2016	2017
Banano exportación (\$/ton)	925.000	1.050.000	1.205.500	1.110.666
Banano Criollo(\$/ton)	1.316.500	1.833.000	1.822.000	1.180.000
Consumidor (\$/kilo)	1.375	1.450	1.500	1.212

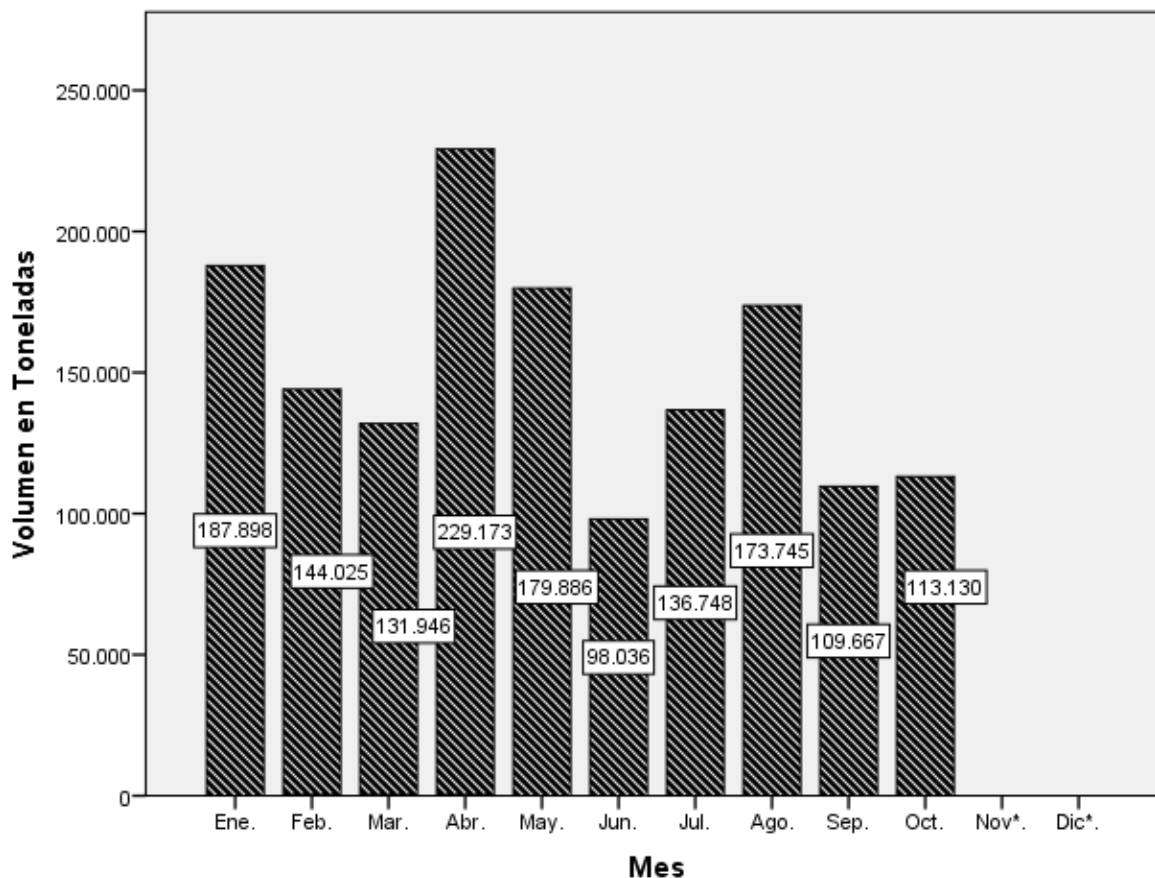
Fuente: AGRONET y CORABASTOS; citados por FINAGRO (2018).

Colombia cuenta con un problema en el calendario anual de exportaciones dado que la gran cantidad de fruta que se vende a nivel mundial ocurre durante el primer semestre del año por efectos del mercado internacional. El asunto es que Colombia produce muchos más bananos durante el segundo semestre lo cual genera una gran demanda cuando lo que debería haber es una gran oferta que debería ser el primer semestre y no en el segundo (Gráfica 3).

Entre otras cosas, depende también de la capacidad productora por cada hectárea de sembradío, cuya capacidad general en Colombia es baja frente a competidores fuertes como Ecuador, con bajas distribuciones en varias zonas del país y altas concentraciones de producción en unas pocas zonas “restringidas” del país. Así, la búsqueda de factores de mejoramiento para la capacidad exportadora de las empresas pertenecientes a la industria bananera cobra una importancia superlativa. En palabras de Restrepo y Arias (2015), la incursión en los mercados regionales y nacionales genera más del 20% del empleo nacional, y que la incursión en mercados internacionales podría llegar a tener un impacto creciente de hasta el 50% del empleo nacional.

Para ello el gobierno ha implementado una serie de reformas para aumentar el consumo interno, sin dejar de lado las exportaciones que como hemos mencionado, impacta en gran medida la economía del país. Una de las medidas adoptadas es el fortalecimiento del sector de investigaciones de la industria, otorgando más fondos a CENIBANANO, el centro de investigación del sector bananero (Portafolio, 2018).

Gráfica 3. Volumen de exportaciones (Tn) por mes (2018)



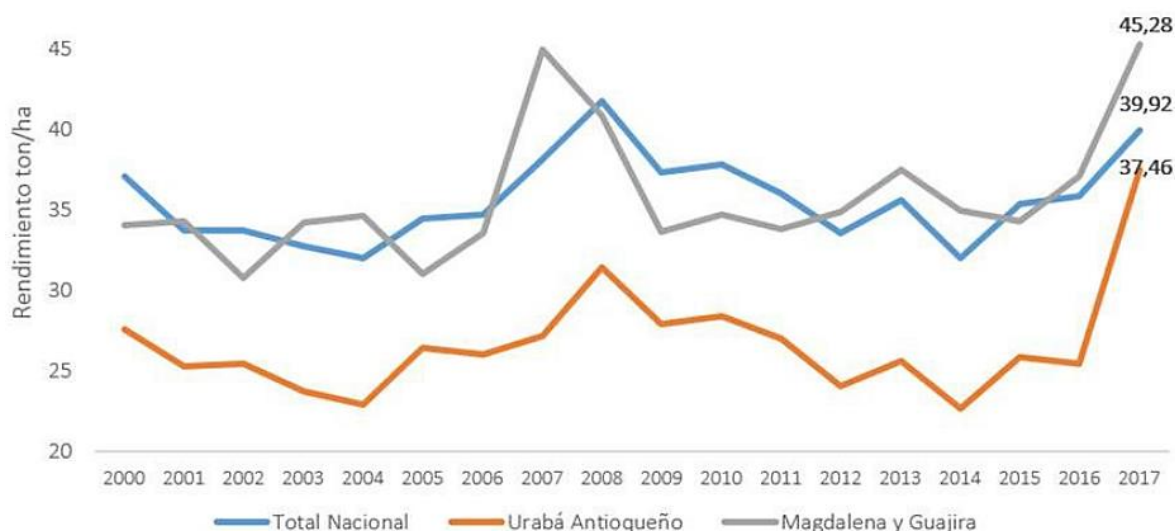
* Datos no disponibles⁵.

Fuente: elaboración propia, con datos de DANE (2019).

En segundo lugar, la adecuación de cerca de 70,000 hectáreas del Magdalena, a través del fortalecimiento de los distritos de riego y el robustecimiento de los intra prediales (Portafolio, 2018), que se ha visto reflejado en una media de producción de toneladas por hectárea más alta que el promedio nacional (Gráfica 4), aun cuando históricamente la región del Urabá sea la de mayores volúmenes de exportación de banano, principalmente los cultivos de *Valery* y *Gran Enano* (Martínez y Cayón, 2011).

⁵ De acuerdo con las estimaciones de Augura (2019), el volumen de exportaciones hacia final de año disminuye hasta situarse cerca de las 100.000 Tn.

Gráfica 4. Producción bananera promedio (Tn) por zona del país (2000-2017)



Fuente: Augura; citado por FINAGRO (2018).

Este es un aspecto importante, puesto que la producción del Urabá Antioqueño tiene margen de mejora debido a una estrategia más ambiciosa, la construcción del sistema portuario de Puerto Antioquía, que se proyecta, ayudaría en gran medida el proceso logístico de producción bananera de la región; esto se considera trascendental porque como explica Reyes (2002), el crecimiento rápido a partir de las exportaciones se caracteriza por mayores aumentos en la producción, lo cual implica necesariamente un requerimiento de mejora tecnológica que permita productos de mayor calidad con mejor eficiencia; lo cual únicamente es posible en la medida en que se bajen los costos de producción a través de la promoción de la competencia (Figura 3).

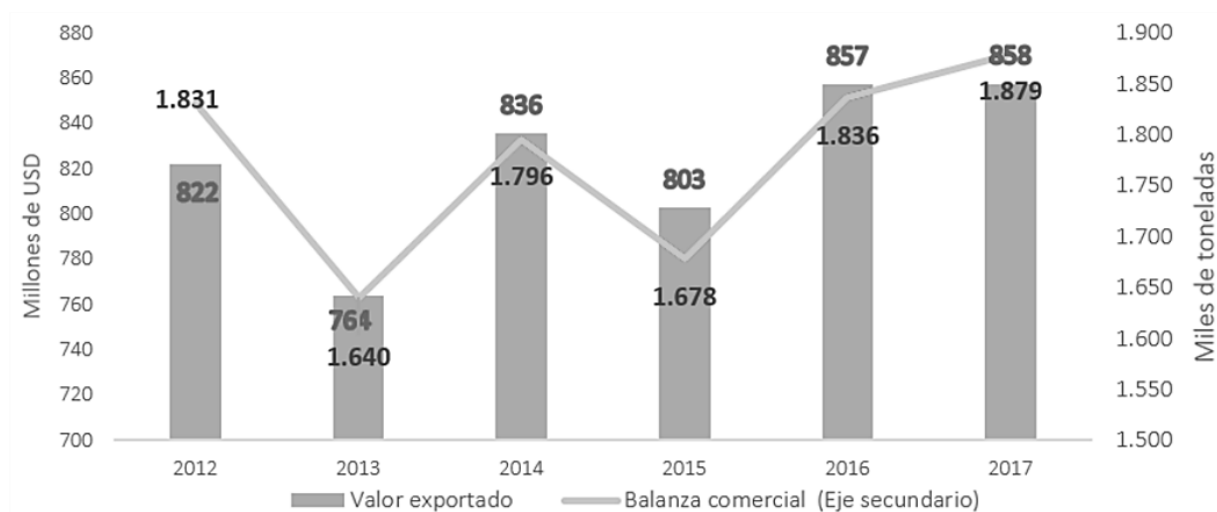
Figura 3. Ciclo de crecimiento a partir de exportaciones



Fuente: elaboración propia a partir de Reyes (2002)

La idea es aprovechar que los productos agrícolas colombianos son altamente demandados en Bélgica, Reino Unido, Holanda e Italia (entre otros). De acuerdo con Revista Dinero (2018) las exportaciones de productos a países europeos como aguacate, piña, limón, mango, paz y flores y banano, con cifras que superan los 800 millones de dólares (Gráfica 5). Esto se revalida con los datos de la última feria de Mac fruta en Italia, acaecida el año pasado. En dicha feria más de 70 empresas asiáticas y europeas, de países como Holanda, Italia, Alemania, España, Francia y Emiratos Árabes Unidos, realizaron pedidos de fruta a Colombia por más de 210 millones de euros. Entre las frutas más requeridas estaban la piña, el aguacate, el mango, la gulupa, la granadilla, la uchuva y por supuesto, el banano (Revista Dinero, 2018). Ello muestra una tendencia positiva para la economía, con un crecimiento de cerca de 2,5% entre 2016 y 2017.

Gráfica 5. Exportaciones de banano frente a balanza comercial (2012-2017)



Fuente: DIAN-DANE; Citado por FINAGRO (2018).

Sin embargo, ello requiere la superación de una serie de características “desfavorables” del mercado. Una de dichas dimensiones es la restricción de la demanda global al tratarse de bienes primarios, así que lo más probable es que se debiliten los acuerdos comerciales de exportaciones con países en vía de desarrollo que también trabajan para insertarse en el mercado de la mejor forma posible; más aún, incluye la creación y fortalecimiento de políticas *proteccionistas* por parte de los países más pudientes, dado que tratan de aminorar los impactos de manufacturas y bienes agrícolas de países pobres sobre sus industrias locales (Reyes, 2002).

3. Presentación y Análisis de resultados

Esto sólo es posible en la medida en que la producción de banano logre superar los impactos negativos de una cambiante TRM. Como hemos visto, las importaciones de productos agrícolas

suelen ser superiores a las exportaciones; así, cambios bruscos en los precios de importación representan problemas graves para empresarios pequeños, lo cual les dificulta realizar las acciones de mejoramiento necesarias para empezar con los procesos de exportación.

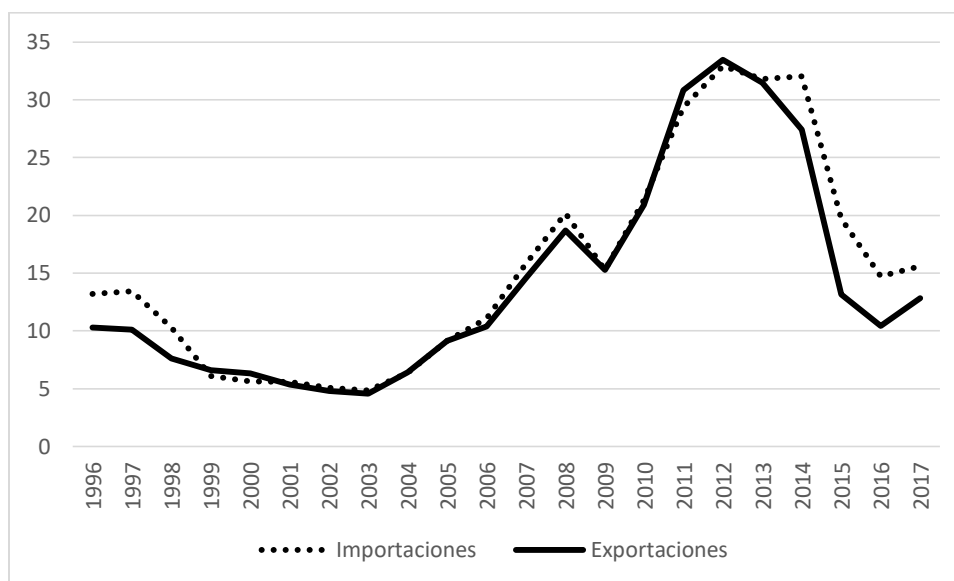
Incluso en los periodos en los que hubo un fortalecimiento del dólar, los mercados extranjeros estuvieron sobre abastecidos, lo cual ha derivado en una baja en los precios; y, sumada a la baja producción habitual durante los periodos de mayor compra en el extranjero, el año pasado hubo escasez de fruta, llevando a que los salarios tuviesen que mantenerse igual es al año inmediatamente anterior (El Colombiano, 2019).

En algunos análisis superficiales se suele alabar los incrementos en el monto total de las exportaciones en el sector agrícola, pero en realidad el panorama no es tan alentador; cuando se divide el valor CIF⁶ en dólares de importaciones y el valor FOB⁷ en dólares de exportaciones por la tasa representativa del mercado promedio anual, se obtiene un análisis un poco más certero de la situación (Gráfica 6), mostrando cómo las exportaciones no han podido recuperar el paso frente a las importaciones desde 2013, incluso acrecentando la brecha. Otros factores incluyen la poca consolidación del mercado interno, ignorar las consecuencias derivadas de los mercados subsidiados, las políticas macroeconómicas neoproteccionistas que rompen la justa competencia, elevadas tasas de interés, pobres políticas de integración comercial, y capital humano insuficiente o pobremente cualificado (López, 1998).

⁶ Valor calculado en donde se incluye no sólo el valor de la mercancía en el país de origen, sino el flete y el seguro hasta el punto de destino.

⁷ Valor calculado en donde se incluye no sólo el valor de la mercancía en el país de origen, sino el flete, el seguro y otros gastos hasta la aduana de salida.

Gráfica 6. Importaciones y exportaciones equiparadas por TRM*



* índice calculado en millones de dólares.

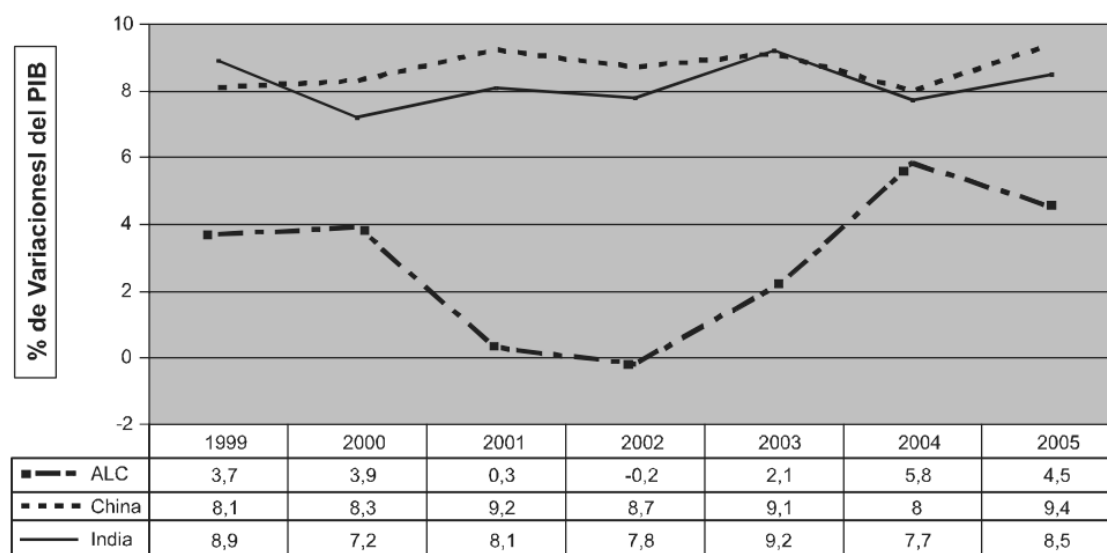
Fuente: elaboración propia a partir de DANE (2019)

De este modo, la mera implementación de estrategias de mejoramiento de las empresas, así como de la industria general, no es suficiente; si bien es un inicio prometedor, el verdadero reto se encuentra en transformar el crecimiento económico incipiente en una constante. La CEPAL (Citada por Reyes, 2007), ha logrado concluir que la reducción de las brechas entre la economía de la región y las demás economías depende de una reducción de pobreza, que únicamente es posible en la medida en que el crecimiento sostenido del producto interno bruto sea de alrededor de seis puntos porcentuales.

Un análisis comparativo del crecimiento de producto interno bruto entre la región de Latinoamérica y dos de las economías *emergentes* más potentes del mundo (Gráfica 7), indica que el crecimiento entre finales de la década de los 90 y el primer lustro del nuevo milenio fue

paupérrimo, con más de 1% total de diferencia entre el mejor periodo de América Latina y el peor periodo de la economía de la India, en 2004 (EIU, Banco Mundial, ONU, 2005; citados por Reyes, 2007).

Gráfica 7. PIB de América Latina frente a China e India.



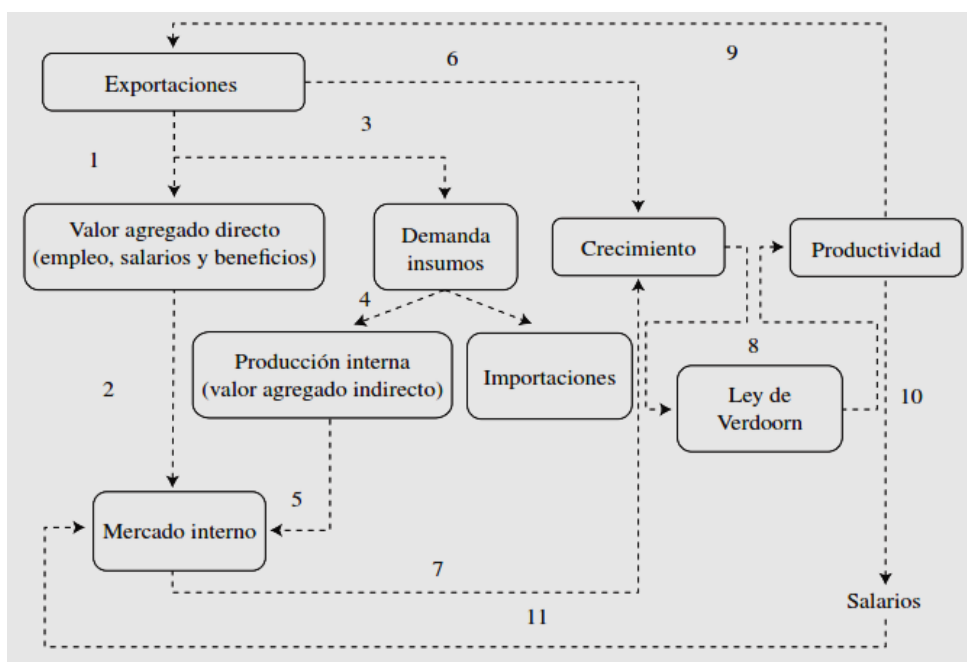
Fuente: EIU, Banco Mundial, ONU (2005; citados por Reyes, 2007)

En palabras de Borja (2016),

Desde la óptica del pensamiento crítico, es innegable que el comercio internacional está caracterizado por una relación inequitativa entre los países industrializados y los países productores de materias primas y alimentos, y que el problema del intercambio comercial no puede ser abordado solo desde la simple arista técnica (pág. 8).

Esto quiere decir que más allá de los evidentes problemas en la cadena de producción, hay mucho por hacer en materia de políticas estatales, encargadas de fortalecer los sectores de la economía de un país de acuerdo con sus mejores intereses. El esquema de Fujii y Cervantes (2013) resume claramente los principales factores de las industrias, con especial énfasis en los movimientos de las exportaciones y su relación con la demanda interna (Figura 4).

Figura 4. Exportaciones y demanda interna



Fuente: Fujii y Cervantes (2013)

Es cierto que una forma es explotando sus potencialidades, pero no puede perderse de vista la protección que debe hacerse a la industria debido a su naturaleza cambiante. En este sentido, los estudios de Ko y Frijters (2014) y Ko, Frijters y Foster (2018) con la industria bananera australiana pueden resultar demostrativos. En su estudio, pudo probar cómo se protegen los

productores frente a las fluctuaciones, para a largo plazo obtener mayores beneficios económicos. El contexto australiano está cargado de desastres naturales, que implican la pérdida de grandes extensiones de cultivos. Asumiendo una demanda inelástica, a pesar de la destrucción masiva del producto, logran grandes beneficios aquellos que puedan salvar al menos parte de su cosecha; por otra parte, la sobre producción que ocurre cuando no hay desastres naturales, la protección que reciben por parte del gobierno garantiza la exportación del producto independientemente de los costes extra, manteniendo los niveles de rentabilidad para los productores.

El trabajo de Ko y Frijeters (2014) está centrado en la llamada *protección de la importación*, y de cómo puede ayudar en la promoción de la exportación a pesar de los grandes cambios en la demanda como resultado de los desastres naturales. Algunas célebres exploraciones de esta noción fueron llevadas a cabo por Krugman (1984) y Bhagwati (1988), quienes mostraron cómo los aumentos en los ingresos dependen de crear una especie de monopolio a través de los vínculos de las empresas. El modelo concibe una entrada doméstica libre, que conlleva unas pérdidas que los cultivadores están dispuestos a aceptar en los años normales; la elasticidad baja de la demanda implica que las pérdidas tienen una magnitud muy inferior a las grandes ganancias que reciben cuando los desastres naturales destruyen grandes porciones de las plantaciones (Ko y Frijeters, 2014).

La idea gira entorno a los incrementos en las escalas de retorno, derivadas de la protección de la importación inicial por parte del gobierno; esto lleva a que la industria crezca lo suficiente para que los costos marginales domésticos sean inferiores a los costos marginales totales, lo cual

favorece la exportación (Ko y Fijters, 2014; Ko, Frijters y Foster, 2018). De acuerdo con algunos autores Como Pires (2012), y Orladi y Gilbert (2011), esta idea básica se puede extender subsecuentemente a estrategias de investigación y desarrollo que en últimas lideran los procesos de vinculación productiva.

4. Conclusiones y recomendaciones

La incursión de los países en el mercado a través de la exportación representa grandes beneficios para la industria y, por ende, para mejorar globalmente la economía de cada estado. Sin embargo, también implica algunos costes para los diferentes agentes participantes en las diversas operaciones y transacciones. Como menciona Reyes (2002), los estados que pretendan mejorar sus variables macroeconómicas con base en las exportaciones deben lograr aportar al crecimiento económico, a través de la disminución de los niveles de desempleo, con miras a garantizar la estabilidad en los precios internos que en últimas derive en el mejoramiento de los resultados de la balanza comercial. Esto sólo es posible en la medida en que se superen las trampas en las que se cayó en el pasado (Fujii y Cervantes, 2013); para ello, se sugiere que las políticas de los países se enfoquen en un cambio de la bidireccionalidad de los acuerdos hacia un modelo de cooperación regional, que representa cambios en la forma de administrar los recursos en beneficio de todas las partes (Baldwin 2012); como dos medidas principales, se encuentran a) la búsqueda de compatibilidad entre acuerdos comerciales y b), la expansión de cadenas de valor (Mosquera y Espinoza, 2016).

Un primer punto de vista respecto a la capacidad real de progreso económico a partir del mejoramiento de las cadenas de valor puede catalogarlo como inverosímil. Si bien es cierto que representa un alto grado de dificultad y el compromiso de diversos actores, tanto teórica como empíricamente se ha podido comprobar esta relación. El incremento de la capacidad industrial para la producción está causalmente relacionado con el incremento de la productividad total de un sector, y ha sido descrita como la ley Kaldor-Verdoorn (Borgoglio y Odisio, 2012). Esta relación de crecimiento ha sido muy útil para explicar los grandes avances en la economía latinoamericana durante el boom de las políticas de exportación. No obstante, dicha relación lineal también da cuenta de cómo se ha detenido el progreso económico gracias a las importaciones que hacen posible las exportaciones (Fujii y Cervantes, 2013). Al no ser países con una fortaleza industrial a escala similar respecto al sector productor, muchos de los insumos necesarios para mantener las cosechas en niveles competitivos en relación con el costo y al mercado deben ser importados, lo que supone altos gastos adicionales.

Esto limita en gran medida a las exportaciones latinoamericanas en su objetivo de ocupar determinados sectores del mercado. Uno de los pasos necesarios para cumplir con este propósito ha sido identificado como la instauración de políticas de valor agregado, que lleven al producto a competir con otros aun cuando su costo al público sea mayor, puesto que ofrecen algún tipo de característica distintiva.

Una de las formas en que las empresas agrícolas y exportadoras de banano, se han asegurado un lugar relativamente estable en un mercado global muy volátil, ha sido la incursión como empresas socialmente responsables. Esta categorización como empresas socialmente

responsables ha traído recursos adicionales para los trabajadores, incluso aquellos que operan por fuera de las estructuras presupuestales; en algunas latitudes los trabajadores han sido invitados a participar dentro del sistema, no sólo como operarios sino también como administradores y como beneficiarios de fondos colectivos financiados por los acuerdos y las ventajas de libre comercio (Brown, 2013).

En el caso de Colombia esta es una idea que apenas empieza a desarrollarse desde el corazón de augura la asociación colombiana de bananero. Se ha empezado a crear en el país la implementación de un sello que lo identifique como varadero de origen colombiano, a su vez que se busca instaurar una estrategia comercial que lo consolide los mercados y lo lleve a nuevos delgados alrededor del mundo (sociedad de agricultura es, 2019).

Esta es una estrategia bastante ambiciosa, pero cuyos resultados podrían verse reflejados en un periodo de tiempo relativamente corto, a través de, por ejemplo, el seguimiento del caso de éxito de la industria cafetera nacional y su marca, Juan Valdéz ®. La renovación y nueva constitución de una imagen que representa al sector cafetero en el exterior como una marca propia, le ha dado el impulso necesario a la industria para consolidarse dentro del mercado nacional e internacional, obteniendo excelentes dividendos para todos los agentes involucrados.

Sin embargo, es trascendental tener en cuenta las condiciones propias del mercado, que, por las razones ya expuestas, suele ser volátil con productos agrícolas. En primer lugar, debe escogerse cuidadosamente el momento para incursionar a gran escala en el mercado: de acuerdo con Singer y Gray (1988; citados por Reyes, 2002), la rápida expansión de la economía global

suele ser un muy buen predictor de beneficios económicos para la apertura; pero en los momentos de desaceleración de la economía, la apertura comercial puede representar una pérdida de dinamismo debido a que las altas tasas de exportación sólo se presentan en productos con fuerte demanda internacional.

Otro de los aspectos a ponderar, es el cuidadoso balanceo de los gastos e inversiones realizados respecto de la TRM. Si bien es cierto que altos precios en la valoración del dólar (USD) frente al peso colombiano (COP) resultan en mayores dividendos para las empresas dedicadas a la exportación, este se presenta como un arma de doble filo, puesto que los requerimientos técnicos de la producción y su mejoramiento con el objetivo de hacer crecer la compañía, implica importaciones. Así, el dinero debe reinvertirse en dólares, y un mal cálculo de las condiciones podría implicar más gastos que beneficios, incluso cuando la condición del mercado favorece las exportaciones.

5. Referencias Bibliográficas

Asociación de Bananeros de Colombia - Augura. (2019). *Indicadores económicos*. Centro Documental, Biblioteca digital. Recuperado el 10 de marzo de 2019 de <http://www.augura.com.co/centro-documental/biblioteca-digital/>

Azzoni, C. R. y Ferreira, D. A. (1998). Competitividad regional y reconcentración industrial: el futuro de las desigualdades regionales en Brasil. *EURE* (Santiago) [online]. 1998, vol.24, n.73 [citado 2019-07-23], pp.81-111. Recuperado de: https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0250-71611998007300004&lng=es&nrm=iso. ISSN 0250-7161. <http://dx.doi.org/10.4067/S0250-71611998007300004>

Borgoglio, L., y Odisio, J. (2012). Crecimiento y productividad en la industria argentina: la ley de Kaldor-Verdoorn en el largo plazo. *Nueva Economía*, 19(35), 79-101. Recuperado el 3 de mayo de 2019 de https://www.researchgate.net/profile/Luciano_Borgoglio2/publication/299562424_Crecimiento_y_productividad_en_la_industria_argentina_la_ley_de_Kaldor-Verdoorn_en_el_largo_plazo/links/56ff397708aea6b77468d760/Crecimiento-y-productividad-en-la-industria-argentina-la-ley-de-Kaldor-Verdoorn-en-el-largo-plazo.pdf

Borja, J. (2016). La producción de banana bajo el sistema de comercio justo: un análisis del caso ecuatoriano. *Revista Siembra*, 3, 7-10.

Bhagwati, J. (1988), Export-Promoting Protection: Endogenous Monopoly and Price Disparity.

Pakistan Development Review, 27,1-5.

Baldwin, R. (2012). WTO 2.0: Global governance of supply-chain trade. *Policy Insight*, 64.

Recuperado el 21 de mayo de 2019 de

https://cepr.org/sites/default/files/policy_insights/PolicyInsight64.pdf

Banco Central del Ecuador (2016). *Cuentas nacionales*. Recuperado el 14 de mayo de 2019 de

<http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/756>

Borja, J. (2016). La producción de banano bajo el sistema de comercio justo: un análisis del caso ecuatoriano. *Revista Siembra*, 3, 7-10.

Brown, S. (2013). One hundred years of labor control: violence, militancy, and the Fairtrade banana commodity chain in Colombia. *Environment and Planning*, 45, 2572 – 2591.

Callen, T. (2008). ¿Qué es el product interno bruto? Vuelta a lo Esencial. *Finanzas y Desarrollo* (diciembre). Recuperado de:

[https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/39732011/finanzasydesarrollo_dicie](https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/39732011/finanzasydesarrollo_diciembre_2008_basico_pib.pdf?response-content-)
[mbre_2008_basico_pib.pdf?response-content-](https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/39732011/finanzasydesarrollo_diciembre_2008_basico_pib.pdf?response-content-)

[disposition=inline%3B%20filename%3DVUELTA_A_LO_ESENCIAL_-](https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/39732011/finanzasydesarrollo_diciembre_2008_basico_pib.pdf?response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DVUELTA_A_LO_ESENCIAL_-)

[_Finanzas_y_Desarr.pdf&X-Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-SHA256&X-Amz-](https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/39732011/finanzasydesarrollo_diciembre_2008_basico_pib.pdf?response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DVUELTA_A_LO_ESENCIAL_-Finanzas_y_Desarr.pdf&X-Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-SHA256&X-Amz-)

Credential=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A%2F20190723%2Fus-east-1%2Fs3%2Faws4_request&X-Amz-Date=20190723T171620Z&X-Amz-Expires=3600&X-Amz-SignedHeaders=host&X-Amz-Signature=3bd142218f4864858810eaa9e4b2e058396ff35aefe9f487c70108e34dc6916a

Chávez, A., et.al. (2017). Isolation and partial characterization of starch from banana cultivars Grown in Colombia. *International Journal of Biological Macromolecules*, 98, 240-246.

Departamento Administrativo Nacional de Estadística -DANE. (2019). *Exportaciones*. Base de datos. Recuperada el 18 de abril de 2019 de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/exportaciones>

El Colombiano. (13 de febrero de 2019). *La exportación de banano sumó US\$ 859,2 millones*. Recuperado el 6 de mayo de 2019.

Fujii, G., y Cervantes, R. (2013). México: Valor agregado en las exportaciones manufactureras. *Revista de la CEPAL*, 109, 143-158.

García, M. B., Juca, F., & Juca, O. M. (2016). Estudio de los eslabones de la cadena de valor del banano en la provincia de El Oro. *Universidad y Sociedad [seriada en línea]*, 8 (3). pp. 51- 57.

Gaulier, G., Mirza, D., Turban, S., & Zignago, S. (2008). International Transportation Costs Around the World: a New CIF/FoB rates Dataset. *CEPII, Recherche et expertise sur l'économie mondiale*. Recuperado de: http://www.cepii.fr/baci_data/freight_rates/freight_rates_doc.pdf

El Tiempo. (30 de agosto de 2018). *El banano sigue abriéndose a nuevas áreas comerciales*. Recuperado el 22 de abril de 2019.

FINAGRO (2018). *Ficha de inteligencia: banano tipo exportación*. Recuperado el 3 de mayo de 2019 de https://www.finagro.com.co/sites/default/files/node/basic-page/files/ficha_banano_version_ii.pdf

Instituto Colombiano Agropecuario – ICA. (01 de junio de 2018). *Argentina es el nuevo mercado para el banano producido en Colombia*. Recuperado el 19 de mayo de 2019.

Ko, C. & Frijters, P. (2014). When Banana Import Restrictions Lead to Exports: A Tale of Cyclones and Quarantine Policies. IZA Discussion Papers, No. 7988, Institute for the Study of Labor (IZA), Bonn.

Ko, C., Frijters, P., & Foster, G. (2018). A Tale of Cyclones, Exports and Surplus Forgone in Australia's Protected Banana Industry. *Economic Record*, 94(306), 276-300.

- Krugman, P. (1979). Increasing returns, monopolistic competition, and international trade. *Journal of international Economics*, 9(4), 469-479.
- López, N. (1998). Competitividad y administración agropecuaria. *Agronomía Colombiana*, 15 (2-3), 204-210.
- Martínez, A. & Cayón, D. (2011). Dinámica del Crecimiento y Desarrollo del Banano (Musa AAA Simmonds cvs. Gran Enano y Valery). *Rev. Fac. Nac. Agron.*, 64(2): 6055-6064.
- Montenegro, R. (2010). Medición de la volatilidad en series de tiempo financieras. Una evaluación a la tasa de cambio representativa del mercado (TRM) en Colombia *Revista Finanzas y Política Económica*, vol. 2, núm. 1, enero-junio, 2010, pp. 125-132. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/3235/323527253007.pdf>
- Mosquera, M.A. & Espinoza, J.F. (2016). Efectos de los TLC suscritos por Colombia con EE.UU. y UE en las exportaciones de banano ecuatoriano - Período 2001-2014. *Valor Agregado*, 3, 75-166.
- Oladi, R., & Gilbert, J. (2011). Monopolistic Competition and North–South Trade. *Review of International Economics*, 19(3), 459-474. North-South, monopolistic competition.
- Pires, A. (2012). International trade and competitiveness. *Economic Theory*, 50(3), 727-763.

Portafolio. (08 de agosto de 2018). *Exportación de banano superaría los US\$1.000 millones en dos años*. Recuperado el 22 de abril de 2019.

Quintero, I, y Carbonó, E. (2015). Panorama del manejo de malezas en cultivos de banano en el departamento de Magdalena, Colombia. *Revista colombiana de ciencias hortícolas*, 9(2), 329-340.

Restrepo, F. & Arias, F. (2015). Las prácticas de gestión del talento humano en empresas agropecuarias del sector bananero en Colombia. *Journal of agriculture and animal sciences*, 4(2), 20-32.

Reyes, G. (2002) “Exportaciones y Crecimiento Económico en América Latina: La Evidencia Empírica”. *Comercio Exterior*, Vol. 51, (No. 11) pps. 977-984.

Reyes, G. (2004). Cuatro décadas en la historia económica de América Latina. Recuperado el 21 de mayo de 2019 de <https://www.zonaeconomica.com/files/historia-economica-am-latina.pdf>

Reyes, G. (2007). Procesos de integración en América Latina y el Caribe: caracterización general y potencialidad de nuevos ejes de integración. *Revista Tendencias*, 8(2).

Revista Dinero. (23 de mayo de 2018). *Las frutas colombianas se abren paso en el mundo*. Recuperado el 6 de abril de 2019.

Sociedad de Agricultores de Colombia – SAC. (2019). *Sector bananero colombiano creció en 2018*. Recuperado el 10 de mayo de 2019.

de Soto, M. (2011). Situación y avances tecnológicos en la producción bananera mundial. *Rev. Bras. Frutic., Jaboticabal - SP, Volume Especial*, E. 013-028.

Vásquez, R. (1997). La agricultura colombiana. Departamento de desarrollo rural. *Agronomía colombiana*, 14(2), 158-181.